

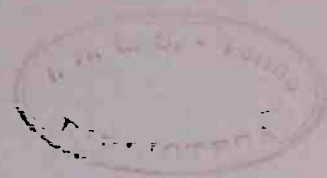
**Regione Piemonte**

**IL DECENTRAMENTO PRODUTTIVO  
NELLA MECCANICA DI BASE  
IN PIEMONTE**

---

**Quaderni della programmazione**





# **IL DECENTRAMENTO PRODUTTIVO NELLA MECCANICA DI BASE IN PIEMONTE**

---

Quaderni della Programmazione  
a cura dell'ufficio Pubbliche relazioni  
e documentazioni  
della Giunta Regionale  
e dell'Ufficio documentazione  
del Coordinamento della  
programmazione  
P.zza Castello 165 - Torino  
tel. 57172519

Coordinatore scientifico della collana:  
GIANFRANCO MOSSETTO

Indagine dell'IRES

Coordinatore:  
LUIGI PARODI

Redazione:  
LUIGI VARBELLA



## PREFAZIONE

*Con questo quaderno, realizzato a cura dell'IRES, la Regione affronta il tema del decentramento produttivo: un problema, questo, di cui sono state date divergenti interpretazioni, non sempre suffragate da studi puntuali del fenomeno.*

*L'interesse della Regione ad affrontare la tematica connessa allo sviluppo delle relazioni interaziendali derivanti dal decentramento, ha evidenti motivazioni. Basti ricordare l'incertezza tuttora esistente circa le dimensioni quantitative del fenomeno, le sue modalità di realizzazione, la sua incidenza sul grado di efficienza dei processi produttivi.*

*Sotto il profilo operativo vi è la necessità di approntare strumenti idonei a controllare il processo, in grado cioè di stimolare le imprese e realizzare forme di integrazione produttiva, che tramite una maggiore specializzazione tecnico-organizzativa, consentano di innalzare il livello di produttività complessiva dell'apparato industriale e di migliorare le tecnologie impiegate dalle singole unità produttive.*

*Già nel passato la Regione ha cominciato a lavorare nella direzione di potenziare le opportunità di sviluppo del sistema delle piccole e medie imprese con interventi nel campo dell'assistenza tecnica, del finanziamento, della formazione professionale.*

*Lo studio dell'IRES, per la ricchezza delle informazioni e delle indicazioni fornite, rappresenta una base quanto mai opportuna per sviluppare tale politica nel quadro di una diversificazione di questi interventi, che colga le nuove esigenze derivanti, per il sistema delle piccole imprese, dallo sviluppo dei processi di decentramento produttivo.*

Avv. Claudio Simonelli

Assessore alla Programmazione, Bilancio, Finanze e Patrimonio  
della Regione Piemonte



# **IL DECENTRAMENTO PRODUTTIVO NELLA MECCANICA DI BASE IN PIEMONTE**

A cura di Luigi Parodi e Luigi Varbella\*

\* Dell'Istituto regionale di ricerche economiche e sociali, IRES, della Regione Piemonte.



## LA TEMATICA DEL DECENTRAMENTO PRODUTTIVO di Luigi Parodi

Il campo di indagine dello studio che costituisce l'oggetto del quinto quaderno della programmazione è quello delle imprese di piccola o medio-piccola dimensione del settore metalmeccanico che lavorano prevalentemente per conto terzi: tali imprese sono considerate in prima approssimazione come unità decisionali distinte e dotate di differenti gradi di autonomia rispetto alle imprese committenti.

Lo studio approfondisce alcuni aspetti del decentramento produttivo che al momento attuale rivestono una particolare importanza – e che non sono ancora stati sufficientemente analizzati – in relazione ai processi di ristrutturazione che si stanno realizzando nel settore metalmeccanico piemontese e che muovono da un lato nel senso di una accentuazione delle funzioni di “terziarizzazione” presso le imprese maggiori e dall'altro lato nel senso di una maggiore specializzazione produttiva presso il sistema delle unità produttrici minori.

Precedenti indagini IRES <sup>(1)</sup> hanno evidenziato per l'intero settore metalmeccanico piemontese una situazione caratterizzata da una elevata dinamica produttiva ed in particolare è emersa in modo evidente la grande vitalità del sistema delle unità minori in un numero considerevole di processi produttivi di grande rilevanza.

Nel complesso la recente evoluzione verificatasi nella struttura dell'industria metalmeccanica mette in luce un duplice ordine di mutamenti: da un lato si manifesta una reale tendenza alla diminuzione delle dimensioni occupazionali medie di stabilimento indipendentemente dai vincoli posti dalla domanda e dall'altro lato, attraverso il rilevante aumento dei tassi di natalità e mortalità delle imprese minori, si attua un processo di intenso ricambio del sistema produttivo metalmeccanico. Tale processo tende soprattutto a realizzare una diversa composizione dei cicli operativi aziendali che risultano sempre meno integrati verticalmente mentre diventa sempre più rilevante l'articolazione per fasi dell'intero processo produttivo e la realizzazione di tali fasi presso numerose unità produttive.

Secondo Gros Pietro <sup>(2)</sup> tale tendenza sta a significare che esistono, al momento, in questo settore le possibilità tecniche ed economiche per operare con stabilimenti piccoli, e che tali possibilità vengono concretamente sfruttate dalla nostra struttura industriale.

“Specialmente nell'industria meccanica”, scrive Gros Pietro, “la specializzazione delle lavorazioni può essere in contrasto con la loro integrazione per motivi tecnici, logistici, organizzativi, mentre il frazionamento in impianti separati di cicli complessi composti da fasi ben distinte può rivelarsi vantaggioso”.

Sulla medesima linea Salvati <sup>(3)</sup> afferma che molte imprese italiane hanno una struttura basata su una eccessiva integrazione verticale, conseguenza di un contesto industriale meno articolato di quello che si ritrova nei paesi industrialmente più avanzati che impone quindi in maggior misura il criterio del “farsi tutto da sè”.

Il decentramento produttivo, ed in genere il potenziamento di tutta l'area della subfornitura, avrebbe pertanto una funzione di stimolo sullo sviluppo di un tessuto produttivo maggiormente articolato, ove il subfornitore apporta essenzialmente un contributo di specialità. Da ciò deriva che lo sviluppo della grande impresa non risulta alternativo o in contrapposizione all'utilizzo o alla crescita delle unità produttive minori ma può richiederlo.

In questa ottica il fenomeno del decentramento non si caratterizza tanto come rapporto fra due realtà produttive diverse – grandi imprese decentranti da un lato e imprese decentrate dall'altro – ma come elemento facente parte integrante di una organizzazione “a sistema” dell'attività industriale nelle sue varie relazioni interaziendali, intraziendali, settoriali. Diventa allora importante non considerare il fenomeno nel suo insieme ma nei rapporti che si hanno fra singole im-

---

(1) Studi settoriali. Analisi della struttura del settore metalmeccanico in Piemonte: volume 1, “L'industria dei beni strumentali”, IRES, luglio 1976; volume 2, “La meccanica di base”, IRES, aprile 1978.

(2) G.M. Gros-Pietro: “Le unità minori nella dinamica industriale italiana”; in *Mondo Economico*, rapporto mese, settembre 1973.

(3) M. Salvati: “Sviluppo Economico, domanda di lavoro e struttura dell'occupazione”. Ed. il Mulino, 1976.

prese nell'ambito di un preciso contesto operativo, in relazione all'aumento di produttività e al miglioramento di efficienza generale sia del singolo comparto produttivo sia del sistema industriale nel suo complesso.

L'analisi di cui si riportano qui i risultati sembra dimostrare che il ricorso sempre più esteso a forme di integrazione produttiva fra grandi e piccole unità non nasce tanto dall'esigenza di usufruire di minori costi del lavoro, bensì da più complesse valutazioni economiche-organizzative e rappresenta un'applicazione corretta e feconda del principio della specializzazione produttiva.

In tal senso i vari stadi del decentramento, e quindi le diverse tipologie aziendali, che sono stati analizzati nell'ambito della meccanica di base, configurerebbero i diversi livelli di sviluppo delle imprese – gestionali, di mercato e tecnologici – che esistono in una moderna organizzazione produttiva: i risultati di questo studio dovrebbero pertanto consentire di precisare meglio le misure di politica industriale indispensabili per accrescere il potenziale tecnico e manageriale di cui occorre attrezzare il nostro sistema industriale, perché consegua più elevati livelli tecnologici e di efficienza.



## 1. Definizione del campo d'indagine

L'esame delle modalità e dell'intensità con cui si sta realizzando in Piemonte la pratica del decentramento produttivo è qui rivolto a numerosi comparti che comprendono le principali lavorazioni metalmeccaniche di base: tali lavorazioni, tra l'altro, in quanto prevalentemente al servizio della produzione dei beni finali, vengono eseguite da imprese per lo più piccole e medie che operano in stretta connessione economica (medesimo ciclo produttivo) con l'attività delle imprese committenti. Si tratta dunque di settori e di imprese ove la pratica del decentramento produttivo presenta una elevata potenzialità di diffusione: è sufficiente che la citata connessione economica si trasformi in connessione tecnica e già si realizza un rapporto di dipendenza tra l'impresa operante in questi settori e le imprese produttive di beni finali che, a valle, utilizzano le lavorazioni metalmeccaniche di base.

L'insieme delle imprese considerate è stato suddiviso in tre classi di attività aventi sufficienti caratteristiche di omogeneità dal punto di vista delle modalità delle lavorazioni e dei tipi di produzione ed esattamente:<sup>(1)</sup>

### 1) *Lavorazioni metallurgiche e fonderie*

Considera principalmente le seguenti produzioni: laminati di ferro e acciaio; tubi; fili di ferro e di acciaio; laminazione a freddo del nastro e trafilazione a freddo di laminati d'acciaio; produzione di pezzi di acciaio fucinati e stampati a caldo; stampatura e imbutitura a caldo di lamiere di acciaio; produzione e lavorazione dei metalli non ferrosi; fonderie di ghisa di seconda fusione; fonderie di getti di metalli non ferrosi.

### 2) *Industria della costruzione di carpenteria metallica e di minuteria*

Comprende le seguenti produzioni: costruzione di carpenteria metallica, costruzione di mobili e arredi metallici, costruzione di apparecchi termici non elettrici ed apparecchi termici per uso industriale e per uso domestico; costruzione di caldaie e serbatoi, costruzione di apparecchiature igienico-sanitarie, di macchine e apparecchiature per lavanderie e stirerie.

Costruzione di serramenta e minuteria metallica; costruzione di scatolame e fustame metallico; costruzione di catene fucinate, stampate, molle, bulloneria e viteria; costruzione di stoviglie, vasellame, posateria, attrezzi da cucina e accessori casalinghi; costruzione di coltellerie e attrezzi per arti e mestieri.

### 3) *Industria della costruzione di apparecchi e attrezzi speciali*

Raggruppa le seguenti produzioni: costruzione di macchine motrici non elettriche, costruzione di trasmissioni e di organi relativi; costruzione di macchine utensili e apparecchi per la lavorazione dei prodotti delle materie plastiche e della gomma; costruzione di macchine per l'industria estrattiva, per la lavorazione dei minerali non metalliferi, per cantieri edili e stradali, per siderurgia e fonderia, costruzione di macchine e apparecchi per le industrie chimiche e alimentari; costruzione di pompe, compressori, ventilatori industriali e fucine; rubinetterie, valvole e saracinesche, apparecchi ad aria compressa e affini; macchine per la produzione del freddo e del ghiaccio; macchine e apparecchi per industrie e applicazioni varie.

Costruzione di apparecchi per impianti di sollevamento e trasporto (esclusa la costruzione di impianti completi, magazzini, linee di lavorazione e impianti complessi).

---

(1) Cfr.: L'analoga suddivisione in: "Analisi della struttura del settore metalmeccanico in Piemonte"; volume 2; "La meccanica di base" - a cura di Luigi Parodi e Mariuccia Ducato - IRES, aprile 1978. L'unica variazione consiste nell'aggiunta, qui, della sottoclasse di classificazione Istat 3.10.11. comprendente le imprese di costruzione di apparecchi per impianti di sollevamento e trasporto (esclusa la costruzione di impianti completi, magazzini, linee di lavorazione e impianti complessi). Tale sottoclasse è stata aggiunta nella classe di attività - Industria della costruzione di apparecchi e attrezzi speciali - ed è rappresentata, nel campione, dalla rilevazione dei dati relativi a otto imprese.

## 2. La definizione dei livelli di sub-fornitura

Nello studio sono stati esaminati tutti quei casi nei quali per alcune caratteristiche produttive o di vendita delle imprese, poteva essere ravvisata la presenza di forme di decentramento. In generale non si è definito a priori un concetto di decentramento, ma si è fatto riferimento a tutte quelle situazioni aziendali emerse dall'indagine sul settore metalmeccanico di base che presentavano un ridotto livello di autonomia. L'insieme di queste situazioni è stato definito con il termine generico di sub-fornitura. Tale insieme risulta delimitato da un lato da un tipo di commercializzazione (vendita diretta) e dall'altro lato dalle modalità con cui vengono effettuate le lavorazioni (lavorazione su commessa o per conto terzi). Inoltre, al fine di esaminare in modo più preciso le modalità e l'intensità del fenomeno in esame nell'area piemontese, si è provveduto a suddividere ulteriormente le imprese sulla base di alcuni criteri che fanno riferimento, almeno in parte, al modello suggerito dal Lorenzoni <sup>(1)</sup>. Rispetto a tale modello si sono peraltro apportate delle semplificazioni al fine di consentire una più immediata collocazione delle imprese nelle diverse classi tipologiche, come viene sintetizzato nel prospetto qui appresso.

IMPRESE		CRITERI PER LA CLASSIFICAZIONE DELLE IMPRESE
indipendenti		estranee alla pratica del decentramento produttivo (producono per il mercato e sono tecnicamente autonome)
lavorazioni per conto (sub-fornitura)	1° livello - imprese di fornitura	vendita diretta e lavorazione su commessa (modalità di lavorazione autonome)
	2° livello - imprese di fase	lavorazioni per conto (progetto di massima della committenza)
	3° livello - imprese di lavorazione	lavorazioni per conto (disegno, forniture di materiale, assistenza tecnica da parte della committenza)

## 3. Le modalità di elaborazione dei dati

Per i singoli livelli di sub-fornitura individuati sulla base dei criteri sopra riportati si è provveduto ad esaminare un insieme di variabili ritenute particolarmente significative per valutare gli effetti connessi alle diverse situazioni di dipendenza delle imprese. In particolare si è esaminato in che modo le imprese dei diversi livelli differivano rispetto alle seguenti modalità operative: dimensione occupazionale, numero di committenti, quota di vendita all'estero, grado di sfruttamento degli impianti, incidenza di manodopera specializzata sul totale operai, quota rappresentata dal costo del lavoro sul totale dei costi.

Si è provveduto inoltre ad esaminare l'andamento del fatturato e della occupazione nei diversi livelli di sub-fornitura. Quindi si sono esaminati alcuni elementi riguardanti i livelli attuali e le tendenze in atto nei processi di diversificazione delle produzioni e le strategie di sviluppo perseguite dalle imprese all'interno dei diversi gruppi considerati.

L'insieme delle analisi condotte ha consentito di pervenire ad una migliore precisazione delle situazioni esistenti nelle diverse classi di attività circa quelle modalità operative che possono essere ricondotte al modo con cui le imprese si collocano rispetto alle varie forme del decentramento produttivo in Piemonte.

---

(1) Cfr.: Allegato n.2 di : "Industria metalmeccanica: innovazione e crescita", documentazione per il Convegno, Firenze 7 novembre 1977 - Federazione Sindacale dell'industria metalmeccanica italiana e Gianni Lorenzoni, "Una tipologia di produzioni in conto terzi nel settore metalmeccanico", Rivista di Economia e Politica Industriale, anno III, n. 3, 1977.



## **CAPITOLO I**

### **INDUSTRIA METALLURGICA E FONDERIE DI SECONDA FUSIONE**



# 1. INDUSTRIA METALLURGICA E FONDERIE DI SECONDA FUSIONE

## 1.1. Analisi delle modalità di attuazione del decentramento nel settore

### 1.1.1. La ripartizione delle imprese del campione secondo i vari tipi di lavorazione

La classe di attività relativa alle lavorazioni metallurgiche e alle fonderie di seconda fusione comprende un insieme di lavorazioni estremamente differenziate e di difficile classificazione: in particolare, in questo caso, il riferimento alle categorie Istat presenta delle notevoli difficoltà per il carattere di estrema genericità con cui tali categorie sono state definite. Peraltro, tenendo presente quelle che sono le finalità dell'indagine sulla sub-fornitura, si è potuto operare una scelta nel senso che sono state considerate esclusivamente quelle lavorazioni che vengono realizzate prevalentemente da unità di media o piccola dimensione, al di fuori dei grandi impianti siderurgici.

In particolare sono stati considerati i seguenti prodotti/produzioni <sup>(1)</sup>: lavorazioni metallurgiche (formatura, forgiatura, ricalcatura, taglio); profilati; tondi; trafilati; fusioni (di acciaio al carbonio e lingotti da forgia e laminazione, di alluminio e sue leghe, di ghisa, di ferroleghe ed altri metalli); stampaggio a caldo di parti meccaniche; stampaggio a freddo; stampaggio di lamiera; stampaggio di lamiera per carrozzerie; stampaggio di leghe leggere (alluminio, duralluminio); trattamenti galvanici; trattamenti termici; tubi in acciaio, in alluminio, in ghisa, in rame e leghe diverse.

Complessivamente il campione delle imprese indagate nell'ambito di questo settore risulta composto di 51 unità che, sulla base di un criterio di sufficiente omogeneità delle produzioni/lavorazioni, sono state ripartite come risulta dalla tabella 1.1.

Tab. 1.1. - RIPARTIZIONE DEL CAMPIONE DELLE IMPRESE PER LIVELLO DI SUB-FORNITURA E PER TIPO DI LAVORAZIONE

TIPI DI LAVORAZIONE	Totale imprese del campione	Imprese indipendenti	IMPRESE DI SUB-FORNITURA					
			Totale	di fornit.	di fase <sup>(1)</sup>			di lavor.
					1° tipo	2° tipo	Tot.	
Lavorazioni metallurgiche varie	17	8	9	2	3	4	7	—
Stampaggio a caldo e a freddo	23	—	23	1	13	5	18	4
Fonderie di ghisa di seconda fusione	9	2	7	2	3	2	5	—
Fonderie di getti di met. non ferrosi	2	—	2	1	1	—	1	—
Totale industrie metallurgiche e fonderie di 2ª fusione	51	10	41	6	20	11	31	4
Valori percentuali	100,0	19,6	80,4	11,8	39,2	21,6	60,8	7,8

<sup>(1)</sup> Le imprese di fase del 1° tipo sono quelle collegate ad imprese appartenenti a diverse classi di attività. Le imprese di fase del 2° tipo sono quelle prevalentemente collegate all'attività del settore dei mezzi di trasporto.

(1) La nomenclatura di questi prodotti/produzioni fa riferimento al catalogo merceologico dell'AMMA (1976) di Torino.

Nel complesso i livelli di sub-fornitura che maggiormente caratterizzano il modo con cui si attuano le forme di decentramento in questo settore consentono di definire uno schema articolato su quattro gruppi di imprese, e precisamente: imprese di fornitura, imprese di fase collegate all'attività di più imprese committenti, imprese di fase collegate esclusivamente all'attività del settore della costruzione dei mezzi di trasporto, imprese di lavorazione in senso stretto.

Esaminando il modo con cui le imprese si distribuiscono nell'ambito di questi diversi livelli di sub-fornitura si rileva la grande importanza che in questo settore assumono le imprese di fase nel loro complesso, rappresentando oltre il 60% del campione indagato. Più in particolare le imprese di fase del primo tipo (non esclusivamente collegate al settore dei mezzi di trasporto) rappresentano circa il 40%, mentre quelle del secondo tipo partecipano al campione nella misura del rimanente 20%.

Molto scarsa risulta invece l'incidenza delle imprese di lavorazione che, nel complesso, rappresentano una quota inferiore all'8% <sup>(1)</sup>, e così pure le imprese di fornitura presentano una rilevanza piuttosto modesta con una quota del 12% circa.

Sulla base di questi dati – ed esaminati anche gli elementi che definiscono le strutture operative dei diversi gruppi di imprese – si è potuto rilevare che nell'ambito di questa classe di attività la suddivisione delle imprese, secondo lo schema-tipo di interpretazione che è stato definito sulla base del modello del Lorenzoni, poteva opportunamente essere modificato. Ciò al fine soprattutto di cogliere ed evidenziare le affinità che esistono nelle caratteristiche indagate dei diversi gruppi di imprese in relazione al loro grado di dipendenza produttiva.

Più precisamente non si è rilevata una sostanziale diversità di comportamento tra le imprese classificate come indipendenti e quelle classificate come imprese di fornitura; nello stesso modo le variabili di struttura indagate hanno indicato nell'ambito delle imprese di fase una omogeneità di grado superiore fra le unità che sono più direttamente collegate alle produzioni del settore dei mezzi di trasporto e quelle classificate come imprese di lavorazione che non tra le imprese di fase dei due tipi considerati.

A spiegazione di questo comportamento si possono avanzare alcune ipotesi che hanno attinenza alle modalità tecnologiche e tecniche dei processi produttivi delle unità considerate in questa classe di attività, oltre che alla collocazione della medesima all'interno dell'intero sistema produttivo metalmeccanico. Ad esempio la rilevante uniformità di comportamento fra le imprese che dichiarano di lavorare direttamente per il mercato e quelle che lavorano su commessa nell'ambito del primo livello di sub-fornitura, può essere riferita al fatto che sia nell'uno che nell'altro caso le modalità tecniche di lavorazione non presentano delle diversità legate alla specifica struttura dei loro mercati di sbocco. Questo risulta evidente se si considera che le aree di vendita della maggior parte di queste produzioni sono prevalentemente legate al mercato nazionale e locale (v. parag. 1.2.3.) e che gli utilizzatori sono costituiti quasi esclusivamente da imprese appartenenti al settore metalmeccanico nei suoi diversi comparti.

In relazione invece alle uniformità riscontrate tra il 2° tipo delle imprese di fase e il gruppo delle imprese di lavorazione, si può ritenere che la estrema semplificazione dei rapporti di committenza, – quando il committente è un'unica impresa o un unico gruppo industriale, – diventa l'elemento caratterizzante dell'attività delle imprese di fase, riducendo così drasticamente l'ambito della loro specializzazione produttiva fino a collocarle in una posizione di stretta dipendenza rispetto al ciclo produttivo dell'impresa committente, e ciò non è sostanzialmente diverso da quanto si riscontra per le imprese di lavorazione.

In relazione a quanto emerso sia riguardo alle uniformità riscontrate nei dati di struttura dei diversi tipi di impresa considerati, sia riguardo al modo di distribuirsi delle imprese secondo i livelli di sub-fornitura, è parso opportuno, per questa classe di attività, adottare una classificazione delle imprese riordinata come risulta dalla tabella 1.2.

---

(1) La ragione della bassa incidenza delle imprese di lavorazione in questa classe di attività può essere fatta risalire al tipo di tecnologia estremamente semplice che è richiesta dalla parte di gran lunga prevalente di queste produzioni: pertanto non si pone il problema di realizzare uno stretto collegamento fra impresa decentrante e impresa terzista.

Tab. 1.2. – RIPARTIZIONE DEL CAMPIONE DELLE IMPRESE SECONDO I GRUPPI OMOGENEI INDIVIDUATI ED I TIPI DI LAVORAZIONE

TIPI DI LAVORAZIONE	GRUPPI OMOGENEI DI IMPRESE <sup>(1)</sup>			Totale imprese del campione
	1° gruppo	2° gruppo	3° gruppo	
Lavorazioni metallurgiche varie	10	3	4	17
Stampaggio a caldo e a freddo	1	13	9	23
Fonderie di ghisa di 2ª fusione	4	3	2	9
Fonderie di getti di metalli non ferrosi	1	1	–	2
Totale industrie metallurgiche e fonderie di 2ª fusione	16	20	15	51
Valori percentuali	31,4	39,2	29,4	100,0

(<sup>1</sup>) 1° Gruppo: imprese indipendenti o di fornitura.

2° Gruppo: imprese di fase con più committenti.

3° Gruppo: imprese di fase con un unico committente e imprese di lavorazione.

## 1.2. Le prevalenti caratteristiche operative nelle diverse tipologie aziendali considerate

### 1.2.1. La dimensione occupazionale

In generale risulta che le imprese di questo settore si collocano prevalentemente nella dimensione piccola o media: due sole imprese del campione intervistato hanno dichiarato di avere più di 500 addetti.

L'elemento dimensionale non risulta peraltro una variabile direttamente correlata al modo di collocarsi delle imprese rispetto al mercato o alla committenza. Solamente se si esaminano le imprese a livello della suddivisione più dettagliata emergono differenze di una certa rilevanza. In particolare le imprese di fase nel loro complesso presentano una frequenza particolarmente elevata nell'ambito delle due classi considerate di media dimensione: ben 23 imprese su un totale di 35 dichiarano infatti di avere una occupazione compresa fra i 100 e 500 addetti. Al contrario le imprese di lavorazione evidenziano una tendenza a collocarsi nell'ambito delle classi di imprese minori: nessuna di queste presenta una occupazione superiore ai 100 addetti. Per quanto concerne gli altri due raggruppamenti, le imprese indipendenti e quelle di fornitura (che ai fini dell'analisi complessiva di questa classe di attività sono state considerate in un unico gruppo) si può rilevare per le prime una maggiore tendenza per le dimensioni maggiori (7 imprese su 10 dichiarano di avere un'occupazione superiore ai 200 addetti), mentre per le imprese di fornitura si registrano frequenze piuttosto elevate nelle due classi dimensionali inferiori. Il diverso comportamento delle imprese di questi due gruppi rispetto al dato occupazionale è l'unica caratteristica di differenziazione che si rileva nell'ambito delle differenti variabili di struttura esaminate.

Le imprese di fornitura di questo settore, risultano infatti caratterizzate da un assetto tecnico produttivo e commerciale che tende nel suo insieme a sfruttare le possibilità di produrre di-



rettamente per il mercato. Tali imprese peraltro non presentano caratteristiche di continuità nei loro rapporti con la committenza in ragione tanto delle limitate dimensioni produttive (meno di 100 addetti di norma), quanto di un non elevato livello di specializzazione.

La ridotta dimensione aziendale acquista in questo gruppo il significato di un vincolo verso la possibilità di definire un diretto collegamento delle unità produttive con il mercato a conferma del fatto che al di sotto di una certa soglia le imprese non sono in grado di realizzare strutture organizzative tali da poter sviluppare in modo autonomo la loro attività. E questo anche in conseguenza del fatto, già in precedenza richiamato, che per la natura dei processi produttivi prevalenti in questa classe di attività non emergono forme di specializzazione particolarmente evolute a livello delle piccole dimensioni produttive.

In un'analisi di più ampio respiro, in relazione soprattutto al favorevole andamento che si riscontra sia sotto l'aspetto dell'occupazione sia sotto quello del fatturato (v. paragrafo 1.2.7.), potrebbe essere utile approfondire l'esame dell'assetto gestionale di questo tipo di imprese per verificare le loro reali possibilità di sviluppo in relazione anche alla specifica struttura produttiva piemontese. In particolare si pone l'opportunità di esaminare in modo più particolareggiato se queste imprese hanno la possibilità nell'ambito regionale di realizzare, all'interno di una logica di decentramento, più elevate forme di specializzazione produttiva (passando nell'ambito delle imprese di fase), o se invece sia preferibile indirizzare il loro sviluppo verso forme produttive più autonome, migliorando e potenziando quelle caratteristiche che già oggi le rendono idonee a rispondere direttamente alle richieste del mercato.

Tab. 1.3. - DISTRIBUZIONE PERCENTUALE DELLE IMPRESE APPARTENENTI ALLE DIVERSE TIPOLOGIE, PER CLASSI DI ADDETTI

Tipo di imprese per classi occupaz. (n° addetti)	Imprese del 1° gruppo		Imprese del 2° gruppo		Imprese del 3° gruppo		Totale imprese del campione	
	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.
da 20 a 49	18,8	18,8	—	0,0	26,7	26,7	13,7	13,7
da 50 a 99	25,0	43,8	20,0	20,0	20,0	46,7	21,6	35,3
da 100 a 199	6,2	50,0	35,0	55,0	—	46,7	15,7	51,0
da 200 a 499	43,8	93,8	40,0	95,0	53,3	100,0	45,1	96,1
da 500 a 999	6,2	100,0	5,0	100,0	—	100,0	3,9	100,0
TOTALE	100,0		100,0		100,0		100,0	
(n° casi)	(16)		(20)		(15)		(51)	

Tab. 1.4. - DISTRIBUZIONE PERCENTUALE DELLE IMPRESE DELLE DIVERSE CLASSI DIMENSIONALI PER LIVELLO DI DIPENDENZA PRODUTTIVA

Tipo di imprese per classi occupaz. (n° addetti)	Imprese del 1° gruppo	Imprese del 2° gruppo	Imprese del 3° gruppo	Totale imprese del campione	n° casi
da 20 a 49	42,9	—	57,1	100,0	7
da 50 a 99	36,4	36,4	27,2	100,0	11
da 100 a 199	12,5	87,5	—	100,0	8
da 200 a 499	30,4	34,8	34,8	100,0	23
da 500 a 999	50,0	50,0	—	100,0	2
TOTALE	31,4	39,2	29,4	100,0	51

## 1.2.2. Numero e caratteristiche dei committenti

Ciascuno dei tre gruppi omogenei di imprese del campione si caratterizza in modo abbastanza preciso rispetto al numero e alle caratteristiche delle imprese committenti. In particolare, come emerge dai dati della tabella 1.5., si nota che le imprese del primo gruppo (indipendenti e di fornitura) dichiarano di lavorare, in netta prevalenza, in forma molto frazionata. In altri termini l'attività di queste imprese non risulta condizionata dalle caratteristiche e dal numero dei committenti con i quali instaurano dei rapporti che non definiscono un vero e proprio legame di dipendenza.

Al contrario, le imprese del terzo gruppo dello schema di classificazione qui adottato dichiarano di lavorare pressochè esclusivamente per una sola impresa (gruppo Fiat) dalle cui commesse, in genere di tipo continuativo e programmato, deriva la loro attività secondo una stretta dipendenza, in termini quantitativi e qualitativi, con quella della impresa committente.

In posizione intermedia si collocano le imprese del secondo gruppo la cui produzione trova sbocco presso un numero limitato di committenti ciascuno dei quali assorbe quote mediamente comprese fra il 15 e il 25%.

In generale risulta dunque sufficientemente verificato che la collocazione nell'ambito delle varie forme di sub-fornitura comporta per le imprese di questo settore una notevole differenziazione delle potenzialità di sbocco della loro produzione. Più esattamente emerge un tipo di correlazione diretta fra il progressivo restringimento di tali potenzialità ed il crescente grado di dipendenza tecnica e/o di mercato che le diverse forme di sub-fornitura determinano rispetto alla committenza.

Questa relazione interessa in questo caso, come risulta dalla tabella che segue, anche la fascia delle imprese di fase che nelle altre classi di attività, proprio per le loro specifiche caratteristiche produttive, dimostrano di mantenere verso il mercato una rilevante autonomia.

Tab. 1.5. - DISTRIBUZIONE PERCENTUALE DELLE IMPRESE APPARTENENTI ALLE VARIE TIPOLOGIE PRODUTTIVE PER NUMERO E TIPO DI COMMITTENTI

Tipo di imprese Numero e tipo di committente	Imprese del 1° gruppo		Imprese del 2° gruppo		Imprese del 3° gruppo		Totale imprese del campione	
	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.
un solo committente	6,25	6,25	—	0,0	86,6	86,6	27,4	27,4
un committ. preval.	—	6,25	10,0	10,0	6,7	93,3	5,9	33,3
alcuni grandi committ.	6,25	12,5	65,0	75,0	6,7	100,0	29,4	62,7
molti saltuari	87,5	100,0	25,0	100,0	—	100,0	37,3	100,0
TOTALE	100,0		100,0		100,0		100,0	
(n° casi)	(16)		(20)		(15)		(51)	

## 1.2.3. Quote di vendite all'estero

Dal punto di vista dell'estensione dell'area di mercato, esaminata in particolare rispetto all'incidenza delle quote di produzione collocate all'estero, si può osservare dai dati riportati nella tabella 1.6., una sostanziale uniformità di comportamento delle imprese del campione appartenenti alla classe di attività qui indagata. Infatti ben il 78% delle unità intervistate dichiarano di realizzare all'estero meno del 20% del loro fatturato e la metà di queste imprese precisa di collocare l'intera produzione sul mercato nazionale o locale.

Non si registrano inoltre sostanziali scostamenti da tale schema generale se si esaminano le imprese secondo i gruppi omogenei individuati in base ai differenti livelli di autonomia produt-

tiva. Ad esempio, 12 unità su 16 appartenenti al primo gruppo indagato dichiarano una quota di vendite all'estero inferiore al 20%, mentre alcune differenze significative emergono soltanto ponendo a confronto, più in dettaglio, le imprese dei due sottogruppi che compongono questa fascia omogenea. Più precisamente si può osservare che quelle strutture produttive in cui si ravvisano in maniera più marcata le caratteristiche delle imprese di fornitura risultano nella loro totalità legate esclusivamente al mercato interno. Si può peraltro ritenere che questo risultato dipenda direttamente dalla minore dimensione che caratterizza questo tipo di unità produttive rispetto alle altre imprese del primo gruppo di sub-fornitura. In tal senso risulterebbe confermato quanto già in precedenza si è avuto modo di segnalare circa il fatto che esistono nel settore delle difficoltà allo sviluppo connesse alla limitata dimensione produttiva. Questa carenza di dimensioni fa sì che le imprese non riescano a dotarsi di una struttura organizzativa tale da assicurare loro una certa stabilità di collegamenti sia con il mercato interno, sia, a maggior ragione, con quello internazionale.

Diversa è la situazione nell'ambito delle imprese del secondo gruppo le quali fanno registrare, pur all'interno di una sostanziale situazione di debolezza generale, una più marcata tendenza verso l'export. In particolare si rileva che sei imprese su 14 dichiarano quote di esportazione comprese fra il 20 ed il 40%. Si tratta, per una certa parte, di unità che hanno sviluppato, accanto alle produzioni metallurgiche prevalenti, anche lavorazioni meccaniche, e per la rimanente parte, di imprese che si sono specializzate nello stampaggio di materiali destinati a settori particolari o comunque ben definiti (ad esempio materiale ferroviario). Si può dunque capire che tali imprese riescano a collocare anche sul mercato internazionale una parte consistente della loro produzione, soprattutto in ragione del grado di specializzazione raggiunto nell'ambito di una intera fase del ciclo produttivo dei potenziali committenti.

Per quanto riguarda le imprese del terzo gruppo si registra una netta prevalenza di unità che non esportano o realizzano all'estero quote marginali di vendite con la sola eccezione di una unità che dichiara una quota superiore al 40% di export.

Si tratta, in questo caso, di un'impresa che ha cercato con successo nel periodo più recente, di stabilire e sviluppare rapporti diretti con il mercato estero per far fronte ad una contrazione delle commesse che precedentemente provenivano dal settore dei mezzi di trasporto. Si può riconoscere, in questa tendenza, l'esigenza di un recupero di autonomia la cui carenza attualmente limita le possibilità di uno sviluppo più stabile nell'ambito delle imprese di questa classe di attività.

Tab. 1.6. - DISTRIBUZIONE DELLE IMPRESE DELLE VARIE TIPOLOGIE PRODUTTIVE PER QUOTE DI VENDITE ALL'ESTERO

Tipo di imprese Quota % di vendita all'estero	Imprese del 1° gruppo		Imprese del 2° gruppo		Imprese del 3° gruppo		Totale imprese del campione	
	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.
fino al 20%	75,0	75,0	70,0	70,0	93,3	93,3	78,4	78,4
dal 20 al 40%	18,8	93,8	30,0	100,0	—	93,3	17,7	96,1
più del 40%	6,2	100,0	—	100,0	6,7	100,0	3,9	100,0
TOTALE	100,0		100,0		100,0		100,0	
(n° casi)	(16)		(20)		(15)		(51)	



Tab. 1.7. – DISTRIBUZIONE DELLE IMPRESE PER QUOTE DI VENDITA ALL'ESTERO E PER LIVELLO DI SUB-FORNITURA

Quota % di vendita all'estero \ Tipo di imprese	Imprese del 1° gruppo (val. %)	Imprese del 2° gruppo (val. %)	Imprese del 3° gruppo (val. %)	Totale imprese del campione (val. %)	n° casi
fino al 20%	30,0	35,0	35,0	100,0	40
dal 20 al 40%	33,3	66,7	—	100,0	9
oltre il 40%	50,0	—	50,0	100,0	2
TOTALE	31,4	39,2	29,4	100,0	51

#### 1.2.4. Livello di sfruttamento degli impianti

Sul totale delle imprese del campione circa la metà ha dichiarato per il 1976 un grado di sfruttamento degli impianti che si colloca fra il 60 ed il 75% <sup>(1)</sup>. Se si approfondisce l'esame a livello dei singoli gruppi di impresa nei quali si evidenzia il fenomeno del decentramento delle lavorazioni, si può osservare che nell'ambito di questo settore esistono delle situazioni che presentano notevoli margini di capacità produttiva non utilizzata. In particolare risulta che fra le imprese del secondo gruppo, una quota pari al 25% ha dichiarato un grado di utilizzo degli impianti al di sotto del 60%, mentre altre 9 unità dichiarano valori che non superano livelli di normalità.

Il grado di sfruttamento risulta leggermente più elevato nell'ambito delle imprese di fase con un unico committente (indotto Fiat) senza peraltro raggiungere nella media i valori che si ottengono per gli altri gruppi di sub-fornitura.

Livelli di sfruttamento notevolmente elevati si evidenziano invece per le imprese del primo dei tre gruppi considerati che raccoglie l'insieme delle unità nelle quali è maggiore il livello di autonomia rispetto alla committenza: una quota pari al 42% di queste unità dichiara infatti di utilizzare gli impianti in una misura che supera il 75%.

Sulla base dei risultati emersi sul grado medio di sfruttamento degli impianti, nei tre gruppi omogenei considerati, sembra possibile avanzare l'ipotesi che il processo di decentramento nell'ambito del settore metallurgico e delle fonderie si caratterizza in maniera rilevante come scorporo di fasi non essenziali al ciclo produttivo delle imprese decentranti e riguarda produzioni che non richiedono, normalmente, elevati livelli di specializzazione. Manca, in sostanza, in questo settore quell'elemento di stretta e funzionale integrazione del ciclo produttivo fra impresa che attua il decentramento ed impresa terzista, elemento che invece è presente, seppure con diversi livelli di intensità, nelle forme di decentramento che si realizzano nelle altre classi indagate del settore meccanico (v. i capitoli 2 e 3).

Si ravvisa pertanto l'utilità per questo settore di fare riferimento ad un modello interpretativo del decentramento come quello proposto da G. Cozzi <sup>(2)</sup> che non si basa tanto su forme di specializzazione per fasi di lavorazione, ma risente piuttosto della valutazione che le imprese fanno dei costi richiesti per mantenere o elevare il livello del valore aggiunto.

(1) Il significato di queste percentuali, come precisato anche nello studio sulla meccanica di base, fa riferimento alla valutazione data dai responsabili intervistati circa il reale impiego delle capacità produttive disponibili nelle diverse situazioni aziendali. (v. IRES, "La meccanica di base", 1978, pag. 220).

(2) Cfr.: Gianni Cozzi, "Autonomia o funzionalità strutturale per le piccole imprese?" Dibattito sul decentramento produttivo. Economia e politica industriale n. 7/8, 1974.

Tab 1.8. – DISTRIBUZIONE PERCENTUALE DELLE IMPRESE DELLE VARIE TIPOLOGIE PRODUTTIVE IN RAPPORTO AL GRADO DI SFRUTTAMENTO DEGLI IMPIANTI

Tipo di imprese Grado di sfrutt. degli impianti	Imprese del 1° gruppo		Imprese del 2° gruppo		Imprese del 3° gruppo		Totale imprese del campione	
	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.
meno del 60%	—	0,0	26,7	26,7	15,4	15,4	14,3	14,3
dal 60 al 75%	57,1	57,1	60,0	86,7	46,2	61,6	54,8	69,1
più del 75%	42,9	100,0	13,3	100,0	38,4	100,0	30,9	100,0
TOTALE	100,0		100,0		100,0		100,0	
(n° casi)	(14)		(15)		(13)		(42)	

L'applicazione di questo modello interpretativo nel caso specifico consente di meglio comprendere le ragioni che determinano per le imprese di fase, nella classe di attività qui considerata, dei livelli di sfruttamento degli impianti inferiori a quelli degli altri gruppi di imprese. Si può infatti supporre che le imprese che attuano il decentramento si comportino nel senso di considerare come esternabili quelle funzioni produttive che non presentano un adeguato livello di convenienza al fine di una ottimale collocazione delle risorse, convenienza che va valutata in un arco di tempo di durata ritenuta idonea rispetto all'insieme dell'attività aziendale.

In altri termini, in questo settore le imprese decentrano fasi di lavorazione che non fanno parte del ciclo produttivo di base e che pertanto risulta conveniente affidare ad imprese esterne, anche al fine di tutelarsi rispetto alle continue modificazioni che possono essere apportate nelle loro modalità produttive. In definitiva nei prossimi anni in questo settore la struttura della sub-fornitura dovrebbe modificarsi nel senso di un potenziamento delle imprese di fornitura a scapito di quelle di fase.

### 1.2.5. Incidenza degli specializzati sul totale operai

Se si esamina l'andamento della quota di operai specializzati sul totale dell'occupazione non si rilevano delle sensibili differenze nell'ambito dei diversi gruppi di imprese considerati. In generale risulta che le imprese, indipendentemente dalle diverse tipologie aziendali, si collocano con maggior frequenza, in ordine alla variabile in esame, nelle classi medio-basse, non superando nei due terzi dei casi esaminati la quota del 40% di specializzati rispetto al totale della manodopera operaia.

Tale risultato può essere spiegato tenendo conto che le lavorazioni metallurgiche richiedono di norma, anche a seguito degli elevati livelli di meccanizzazione, quote relativamente minori di manodopera specializzata rispetto ad altre classi di attività che rientrano nell'ambito del settore meccanico.

I gruppi in cui sono state suddivise le imprese del campione si differenziano invece fra loro per il modo con cui si distribuiscono le imprese residue, quelle cioè che dichiarano quote di specializzati inferiori al 20%, oppure superiori al 40% del totale operai.

Si può tentare di spiegare, almeno in parte, tali differenze facendo riferimento alle diverse strutture produttive determinate dalle varie forme di sub-fornitura che si riscontrano nell'ambito del settore metallurgico.

Fra le imprese del primo gruppo nessuna unità dichiara una quota di specializzati inferiore al 20%. Si può considerare tale livello una soglia al di sotto della quale si definisce, nel settore in esame, soltanto la struttura dell'occupazione di imprese marginali, ossia di quelle unità che hanno uno scarso grado di autonomia produttiva.

Nell'ambito delle imprese del secondo gruppo le unità residue dichiarano un'incidenza di specializzati inferiore al 20% o superiore al 40% rispettivamente nella misura del 13,3% e del 26,7%. Nella fascia delle imprese con una bassa incidenza di specializzati predominano le unità

Tab. 1.9. – DISTRIBUZIONE DELLE IMPRESE DELLE VARIE TIPOLOGIE PRODUTTIVE PER GRADO DI QUALIFICAZIONE DELLA MANODOPERA

Operai specializ. Totale manodopera operaia	Tipo di imprese	Imprese del 1° gruppo		Imprese del 2° gruppo		Imprese del 3° gruppo		Totale imprese del campione	
		freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.
meno del 20%		–	0,0	13,3	13,3	8,3	8,3	7,5	7,5
dal 20 al 40%		61,5	61,5	60,0	73,3	58,4	66,7	60,0	67,5
più del 40%		38,5	100,0	26,7	100,0	33,3	100,0	32,5	100,0
TOTALE		100,0		100,0		100,0		100,0	
(n° casi)		(13)		(15)		(12)		(40)	

Tab. 1.10. – DISTRIBUZIONE DELLE IMPRESE DEI VARI LIVELLI DI QUALIFICAZIONE DELLA MANODOPERA PER GRADO DI DIPENDENZA PRODUTTIVA

Operai specializ. Tot. manodopera operaia	Tipo di imprese	Imprese del 1° gruppo	Imprese del 2° gruppo	Imprese del 3° gruppo	Totale imprese del campione	n° casi
		(val. %)	(val. %)	(val. %)		
meno del 20%		–	66,7	33,3	100,0	3
dal 20 al 40%		33,3	37,5	29,2	100,0	24
più del 40%		38,4	30,8	30,8	100,0	13
TOTALE		32,5	37,5	30,0	100,0	40

che eseguono lavorazioni generiche di stampaggio che vengono utilizzate in una serie di produzioni di svariata natura.

Si caratterizza invece in modo abbastanza diverso l'insieme di imprese che dispone di oltre il 40% di operai specializzati. Innanzitutto si tratta di imprese che non operano esclusivamente nell'ambito del settore metallurgico avendo sviluppato al loro interno lavorazioni meccaniche per quote anche consistenti dell'attività complessiva (intorno al 30%).

Tali lavorazioni, da un lato, costituiscono una estensione della attività metallurgica propria delle unità in esame e, dall'altro, rappresentano l'oggetto di un tipo di specializzazione produttiva che fa parte integrante del ciclo produttivo di base della committenza.

In questo processo di integrazione si ravvisa un tentativo di quanto detto in precedenza circa il modo in cui si realizza il decentramento produttivo in questo settore come semplice esternalizzazione di lavorazioni marginali. Tale tentativo si attua a partire dall'iniziativa di alcune imprese terziste che presentano la capacità di sviluppare talune specializzazioni produttive che completano il loro ciclo di attività.

Nell'ambito delle imprese del terzo gruppo, caratterizzate da un più basso livello di autonomia produttiva, si registra, per quanto riguarda le imprese di lavorazione in senso stretto, una distribuzione non significativa delle unità del campione indagato rispetto all'incidenza della manodopera operaia specializzata, risultato che può essere attribuito alla esiguità del campione considerato comprendente tre sole unità che hanno fornito indicazioni in merito.

Le imprese che rientrano più strettamente nell'indotto Fiat presentano, per un terzo, una alta incidenza di operai specializzati: si tratta di imprese con oltre 200 addetti con uno specifico orientamento di mercato e con una rilevante specializzazione nelle attività dello stampaggio o delle fusioni in ghisa.



## 1.2.6. Percentuale del costo del lavoro sul totale delle spese

L'incidenza del costo del lavoro rispetto al volume complessivo dei costi di produzione risulta, in generale, allineata su bassi valori medi per il complesso delle imprese metallurgiche e ciò in ragione soprattutto del considerevole peso relativo delle spese per acquisti di materie prime e semilavorati, oltre che della struttura della manodopera per livelli di qualificazione. Ne

Tab. 1.11. - DISTRIBUZIONE DELLE IMPRESE DELLE VARIE TIPOLOGIE PRODUTTIVE IN BASE ALL'INCIDENZA PERCENTUALE DEL LAVORO SUI COSTI AZIENDALI

Tipo di imprese Incid. % costo lav. Tot. costi azien.	Imprese del 1° gruppo		Imprese del 2° gruppo		Imprese del 3° gruppo		Totale imprese del campione	
	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.
meno del 35%	69,2	69,2	50,0	50,0	75,0	75,0	62,8	62,8
dal 35 al 50%	30,8	100,0	50,0	100,0	25,0	100,0	37,2	100,0
più del 50%	—	100,0	—	100,0	—	100,0	—	100,0
<b>TOTALE</b>	100,0		100,0		100,0		100,0	
(n° casi)	(13)		(18)		(12)		(43)	

Tab. 1.12. - DISTRIBUZIONE DELLE FREQUENZE RELATIVE ALLE VARIABILI DI STRUTTURA CONSIDERATE (PER GRUPPI OMOGENEI DI IMPRESE)

TIPI DI IMPRESE		Imprese del 1° gruppo	Imprese del 2° gruppo	Imprese del 3° gruppo
Variabili di struttura	Codice			
Dimensione occupazionale	1. (20-49 add.)	3	—	4
	2. (50-99 add.)	4	4	3
	3. (100-199 add.)	1	7	—
	4. (200-499 add.)	7	8	8
	5. (500-999 add.)	1	1	—
Numero e tipo di committenti	1. (un solo comm.)	1	—	13
	2. (uno prev. e al.)	—	2	1
	3. (più comm.)	1	13	1
	5. (molti saltua.)	14	5	—
Quota di vendite all'estero	1. (men. del 20% fatt.)	12	14	14
	3. (20-40% fatt.)	3	6	—
	5. (più del 40% fatt.)	1	—	1
Grado di sfruttamento degli impianti	1. (meno del 60%)	—	4	2
	3. (60-75%)	8	9	6
	5. (più del 75%)	6	2	5
Specializz. sul totale della manodopera operaia	1. (meno del 20%)	—	2	1
	3. (20-40%)	8	9	7
	5. (più del 40%)	5	4	4
Incidenza del costo del lavoro sul totale costi aziendali	1. (meno del 35%)	9	9	9
	3. (35-50%)	4	9	3
	5. (più del 50%)	—	—	—

deriva che la maggior parte delle imprese del campione indagato dichiarano un'incidenza del costo del lavoro inferiore ad un terzo del totale dei costi aziendali.

Soltanto fra le imprese di fase che lavorano per più committenti si individua un gruppo consistente di unità (pari al 50% del campione specifico indagato) che dichiarano una incidenza del costo del lavoro relativamente più elevata e, più precisamente, compresa fra il 35 ed il 50% dei costi aziendali complessivi. Si ritiene che ciò sia dovuto al fatto che le imprese di fase che lavorano in più stretto collegamento con le imprese committenti tendono a sviluppare, come si è avuto già modo di evidenziare in precedenza, forme di specializzazione produttiva di tipo più prevalentemente meccanico ad integrazione della loro attività di base.

Le imprese del terzo gruppo dichiarano per una quota pari ai due terzi delle unità intervistate una incidenza del costo del lavoro inferiore al 35%. Tale risultato può sembrare alquanto sorprendente, se si considera che tali unità, proprio per il modo con cui sono classificate (si tratta in genere di imprese che lavorano per conto terzi e ricevono assistenze di vari tipi dalle imprese committenti), dovrebbero poter contenere in misura rilevante l'incidenza di quei costi che non riguardano le varie forme di retribuzione della manodopera. La bassa incidenza del costo del lavoro in questo gruppo d'imprese potrebbe, peraltro, trovare una spiegazione se si considera che le lavorazioni effettuate da queste unità riguardano in prevalenza soltanto alcuni segmenti – di solito quelli a più basso valore aggiunto – del ciclo produttivo complessivo, ed in tal senso il risultato ottenuto può pertanto essere considerato un indice del basso livello di integrazione produttiva che esiste nell'ambito di questa classe di attività.

Tab. 1.13. – DISTRIBUZIONE DELLE FREQUENZE RELATIVE ALLE VARIABILI DI STRUTTURA CONSIDERATE (PER OGNI LIVELLO DI SUB-FORNITURA E PER LE IMPRESE INDIPENDENTI)

TIPI DI IMPRESE		DI SUB-FORNITURA					Indipendenti
Variabili di struttura	Codice	1° livello fornitura	2° livello fase			3° livello lavorazione	
			Tipo 1°	Tipo 2°	Tot.		
Dimensione occupazionale	1. (20-49 add.)	3	—	1	1	3	—
	2. (50-99 add.)	1	4	2	6	1	3
	3. (100-199 add.)	1	7	—	7	—	—
	4. (200-499 add.)	1	8	8	16	—	6
	5. (500-999 add.)	—	1	—	1	—	1
Numero e tipi di committenti	1. (1 solo comm.)	1	—	11	11	2	—
	2. (1 preval. ed altri)	—	2	—	2	1	—
	3. (più comm.)	1	13	—	13	1	—
	5. (molti saltuari)	4	5	—	5	—	10
Quota di vendite all'estero	1. (meno del 20% fatt.)	6	14	10	24	4	6
	3. (20-40% fatt.)	—	6	—	6	—	3
	5. (più del 40% fatt.)	—	—	1	1	—	1
Grado di sfruttamento degli impianti	1. (meno del 60%)	—	4	1	5	1	—
	3. (60-75%)	2	9	5	14	1	6
	5. (più del 75%)	3	2	3	5	2	3
Specializz. sul totale della manodopera operaia	1. (meno del 20%)	—	2	—	2	1	—
	3. (20-40%)	2	9	6	15	1	6
	5. (più del 40%)	2	4	3	7	1	3
Incidenza del costo del lav. sul totale costi aziendali	1. (meno del 35%)	2	9	6	15	3	7
	3. (35-50%)	2	9	3	12	—	2
	5. (più del 50%)	—	—	—	—	—	—

### 1.2.7. Dinamica dell'occupazione e del fatturato nelle imprese del campione indagato

Nel complesso le imprese del campione indagato hanno fatto registrare, nel periodo 1971-1976, una debole dinamica occupazionale. La tendenza delle imprese in questo periodo è risultata caratterizzata in prevalenza da una riduzione del tasso normale del "turn-over" che ha comportato, in oltre un terzo dei casi indagati, delle contrazioni occupazionali contenute, sull'intero arco di tempo considerato, nell'ordine del 10%.

All'interno dei singoli livelli di sub-fornitura esaminati si rilevano alcune notevoli differenze nelle frequenze relative alle diverse classi di variazione del numero degli addetti, così come sono precisate nella tabella 1.14.

Tab. 1.14. - DISTRIBUZIONE DELLE FREQUENZE RELATIVE AGLI ANDAMENTI DELL'OCCUPAZIONE NEL PERIODO 1971/1976 E DEL FATTURATO NEL PERIODO 1973/1976 (PER GRUPPI OMOGENEI DI IMPRESE)

Variabili	Cod.	Tipo di imprese	Imprese del 1° gruppo (n°)	Imprese del 2° gruppo (n°)	Imprese del 3° gruppo (n°)
Andamento dell'occupazione (1971/1976)	1.	decremento: $\geq -20\%$ (¹)	3	3	1
	2.	decrem.: dal $-20\%$ al $-5\%$	2	6	8
	3.	stabilità: dal $-5\%$ al $+10\%$	5	3	1
	4.	crescita: dal $+10\%$ al $+20\%$	3	5	—
	5.	crescita: $\geq +20\%$	3	2	3
Andamento del fatturato (1973/1976)	1.	$< +30\%$ (¹)	3	3	3
	2.	dal $+30\%$ al $+50\%$	3	4	4
	3.	dal $+50\%$ al $+80\%$	4	6	4
	4.	dal $+80\%$ al $+150\%$	2	3	1
	5.	$< +150\%$	1	2	2

(¹) Compreso l'estremo a sinistra (o a destra).

Appare evidente dai dati riportati che per le imprese classificate nel primo gruppo di sub-fornitura, ossia per quelle imprese che presentano un maggior grado di autonomia produttiva, si delinea la tendenza a realizzare prevalentemente situazioni di stabilità dei livelli occupazionali.

Questo risultato riflette soprattutto il comportamento delle imprese di fornitura nell'ambito delle quali i due terzi delle unità dichiarano di non aver sostanzialmente variato l'occupazione fra il 1971 ed il 1976, mentre il rimanente terzo dichiara variazioni che nel periodo non superano il 20% e risultano egualmente distribuite in positive e negative. Le rimanenti imprese di questo primo gruppo che non lavorano per commessa presentano invece elevati tassi di variazione dell'occupazione che nel 60% dei casi esaminati risultano superiori al 20% sia in aumento che in diminuzione.

Nell'ambito delle imprese del secondo gruppo si riscontra egualmente la tendenza a non discostarsi molto da condizioni di stabilità, il che non impedisce che vi sia un elevato numero di unità, parimenti distribuite secondo variazioni di segno positivo o negativo, che dichiarano delle variazioni occupazionali esprimibili per l'intero intervallo considerato con tassi compresi fra il 5 ed il 20%.

Infine, per quanto concerne le imprese del terzo gruppo, i dati rilevati per l'andamento occupazionale evidenziano una generalizzata tendenza alla contrazione, sebbene contenuta entro margini che possono essere ricondotti entro una situazione che non presenta ancora elementi patologici di crisi.

Se si considerano i tassi di variazione del fatturato, calcolati per il periodo 1973/1976, si possono individuare degli ulteriori elementi di analisi che consentono di meglio precisare il diverso comportamento dei tre gruppi di imprese, in risposta alla difficile situazione congiunturale del periodo in esame.

Gli aspetti di crisi del periodo appaiono con una evidenza maggiore nell'ambito delle imprese con rilevanti margini di autonomia, in particolare nel gruppo delle imprese che non han-



Tab. 1.15. - DISTRIBUZIONE DELLE FREQUENZE RELATIVE AGLI ANDAMENTI DELL'OCCUPAZIONE NEL PERIODO 1971/1976 E DEL FATTURATO NEL PERIODO 1973/1976 (PER OGNI LIVELLO DI SUB-FORNITURA E PER LE IMPRESE INDIPENDENTI)

Variabili	Cod.	Tipo di imprese	Imprese indipendenti (n°)	Imprese di fornitura (n°)	Imprese di fase (1)		Imprese di lavorazione (n°)
					Del 1° tipo (n°)	del 2° tipo (n°)	
Andamento della occupaz. (1971/1976)	1. decremento $\geq -20\%$ (2)		3	—	3	1	—
	2. decem. dal $-20\%$ al $-5\%$		1	1	6	6	2
	3. stabilità: dal $-5\%$ al $+10\%$		1	4	3	1	—
	4. crescita dal $+10\%$ al $+20\%$		2	1	5	—	—
	5. crescita $\geq +20\%$		3	—	2	2	1
Andamento del fatturato (1973/1976)	1. $\leq +30\%$ (2)		3	—	3	2	1
	2. dal $+30\%$ al $+50\%$		2	1	4	4	—
	3. dal $+50\%$ al $+80\%$		2	2	6	4	—
	4. dal $+80\%$ al $+150\%$		1	1	3	—	1
	5. $\leq +150\%$		—	1	2	1	1

(1) Del 1° tipo: imprese di fase con più committenti.

Del 2° tipo: imprese di fase con un unico committente (indotto Fiat).

(2) Compreso l'estremo a destra (o a sinistra).

no una committenza precisata. In tale fascia del campione cinque imprese sulle otto intervistate esprimono un andamento della produzione che, in termini reali, appare sensibilmente negativo. Una migliore tenuta si registra invece per le imprese di fornitura che hanno precisato il tipo della loro committenza.

Nelle imprese del secondo gruppo l'andamento produttivo prevalente è quello che, in termini di fatturato, non si discosta sostanzialmente dal trend evidenziato, nel periodo in esame, dall'indice dei prezzi medi dei prodotti dell'industria in esame ( $+60-70\%$ , fonte Istat) ed in tal senso si può parlare per queste imprese di una situazione produttiva sostanzialmente statica.

Nell'ambito del terzo gruppo la situazione complessiva risulta caratterizzata da una elevata presenza di forme, più o meno accentuate, di contrazione della produzione che complessivamente interessano circa il 50% delle unità produttive indagate. Conseguentemente le situazioni produttive che, in termini reali, possono essere considerate di stabilità (incrementi del fatturato compresi fra il 50 e l'80%) risultano per il periodo in esame sensibilmente inferiori alla misura rilevata per gli altri due gruppi considerati nella tabella 1.15.

Se si considerano nel loro insieme i dati relativi alle variazioni dell'occupazione e del fatturato si possono fare alcune considerazioni per quanto concerne anche le modificazioni che, nel periodo, hanno interessato l'andamento complessivo della produttività nei singoli gruppi di imprese.

Più precisamente si possono individuare quattro diverse situazioni-tipo con le seguenti caratteristiche:

### *I situazione*

Per le imprese che dichiarano di non lavorare prevalentemente per commessa la situazione-tipo si caratterizza per un andamento dell'occupazione tendenzialmente in aumento a fronte di una dinamica del fatturato che, in termini reali, risulta piuttosto debole o negativa; ne consegue un deterioramento piuttosto sensibile nei livelli medi di produttività.

### *II situazione*

I dati di fatturato e di occupazione relativi al gruppo delle imprese di fornitura evidenziano un certo miglioramento nei livelli di produttività in relazione ad un andamento del fatturato che esprime, nel periodo in esame, dei tassi di incremento che, in termini reali, indicano un rilevante sviluppo dell'attività delle imprese, mentre il dato occupazionale risulta sostanzialmente stabile.

Prospetto 1.a. – DINAMICA DELL'OCCUPAZIONE, DEL FATTURATO E DELLA PRODUTTIVITÀ IN ALCUNI GRUPPI DI IMPRESE DEL CAMPIONE INDAGATO

Gruppi di imprese	Andamenti di			Note
	occupazione	fatturato	produttività	
Indipendenti	↑	↓	↓	situazione congiunturale e strutturale difficile
Di fornitura	→	↑	↑	buona capacità di risposta alla crisi, tendenza allo sviluppo in termini di ristrutturazione
Di fase del 1° tipo	→	→	→	equilibrio stabile
Di fase del 2° tipo	↓	↓	→	mantenimento di un equilibrio aziendale su un livello produttivo minore

III e IV situazione

La terza e la quarta situazione evidenziate nelle due ultime righe del prospetto su riportato riguardano rispettivamente le imprese di fase e sono entrambe caratterizzate dalla tendenza verso una sostanziale stabilità dei livelli di produttività, stabilità che peraltro è il risultato di comportamenti notevolmente diversi in termini di occupazione e di fatturato.

Queste due grandezze presentano infatti valori abbastanza stabili nel caso delle imprese di fase che lavorano per più committenti mentre esprimono entrambe andamenti riflessivi per quelle unità che risultano maggiormente collegate al settore dei mezzi di trasporto.

Tab. 1.16. – DISTRIBUZIONE PERCENTUALE DELLE IMPRESE APPARTENENTI ALLE DIVERSE TIPOLOGIE PRODUTTIVE SECONDO L'ANDAMENTO DELL'OCCUPAZIONE (NEL PERIODO 1971-1976)

Andamento dell'occupaz. 1971/1976	Tipo di Imprese	Imprese del 1° gruppo		Imprese del 2° gruppo		Imprese del 3° gruppo		Totale imprese del campione	
		freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.
decremento > -20%		18,8	18,8	15,8	15,8	7,7	7,7	14,6	14,6
decem. dal -20% al -5%		12,5	31,3	31,6	47,4	61,5	69,2	33,3	47,9
stabilità dal -5% al +10%		31,2	62,5	15,8	63,2	7,7	76,9	18,7	66,6
crescita dal +10% al +20%		18,8	81,3	26,3	89,5	-	76,9	16,7	83,3
crescita > +20%		18,8	100,0	10,5	100,0	23,1	100,0	16,7	100,0
TOTALE		100,0		100,0		100,0		100,0	
(n° casi)		(16)		(19)		(13)		(48)	



Tab. 1.17. – DISTRIBUZIONE PERCENTUALE DELLE IMPRESE APPARTENENTI ALLE DIVERSE TIPOLOGIE PRODUTTIVE SECONDO L'ANDAMENTO DEL FATTURATO (NEL PERIODO 1973-1976)

Andamento del fatturato 1973/1976	Tipo di Imprese	Imprese del 1° gruppo		Imprese del 2° gruppo		Imprese del 3° gruppo		Totale imprese del campione	
		freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.
< +30%		23,1	23,1	16,7	16,7	21,4	21,4	20,0	20,0
dal +30% al +50%		23,1	46,2	22,2	38,9	28,6	50,0	24,5	44,5
dal +50% al +80%		30,7	76,9	33,3	72,2	28,6	78,6	31,1	75,6
dal +80% al +150%		15,4	92,3	16,7	88,9	7,1	85,7	13,3	88,9
> +150%		7,7	100,0	11,1	100,0	14,3	100,0	11,1	100,0
TOTALE		100,0		100,0		100,0		100,0	
(n° casi)		(13)		(18)		(14)		(45)	

### 1.3. Le strategie di sviluppo nell'ambito dei diversi gruppi di imprese considerati

#### 1.3.1. Analisi dei progetti di sviluppo e di ristrutturazione dichiarati dalle imprese

##### 1.3.1.1. La "matrice" delle strategie di sviluppo

Le strategie di sviluppo delle imprese possono essere definite sia rispetto alle loro modalità di attuazione (estensiva, intensiva o innovativa) sia rispetto ai tipi di intervento che si richiedono per la loro realizzazione rispetto ai mezzi di produzione, rispetto alla struttura operativa e rispetto al livello tecnologico (v. schema 1.b.).

Incrociando questi due parametri di definizione si è ottenuto uno schema di classificazione che presenta alcune caratteristiche di rilievo al fine dello sviluppo dell'analisi complessiva del fenomeno della sub-fornitura nelle sue tendenze evolutive. In particolare tale schema risulta strutturato in modo da evidenziare il tipo di correlazione esistente tra le modalità dello sviluppo considerate e le trasformazioni che tali strategie possono determinare sui livelli di dipendenza delle imprese. Emerge infatti, dagli studi condotti sul problema del decentramento produttivo, che esistono dei legami ben precisi tra le finalità mercato/prodotto delle imprese, da una parte, e i limiti imposti dal livello di dipendenza tecnico-finanziaria dall'altra.

Indubbiamente gli interventi che comportano delle sostanziali modifiche nelle disponibilità finanziarie o nella struttura dei mercati tendono a ridurre e ad annullare i rapporti di subordi-

Prospetto 1.b. – SCHEMA DI DEFINIZIONE DELLE STRATEGIE DI SVILUPPO DELLE IMPRESE

Strategie di sviluppo delle imprese		Interventi sulla disponibilità di mezzi di produzione		Interventi sulla struttura produttiva o commerciale		Interventi sul livello tecnologico	
		sostituzioni	nuove acquisizioni	modifiche tecniche produttive	ampliamento o modificazioni di mercato	sviluppo o riconversione della linea produttiva	acquisizione di know how
sviluppo di tipo estensivo	a <sub>1</sub>	si	no	no	no	no	no
	a <sub>2</sub>	si/no	si	no	no	no	no
sviluppo di tipo intensivo	b <sub>1</sub>	si/no	si/no	si	no	no	no
	b <sub>2</sub>	si/no	si/no	si/no	si	no	no
sviluppo di tipo innovativo	c <sub>1</sub>	si/no	si/no	si/no	si/no	si	no
	c <sub>2</sub>	si/no	si/no	si/no	si/no	si/no	si

nazione delle imprese verso la committenza. A maggior ragione gli interventi che realizzano una maggiore differenziazione delle linee produttive attraverso anche l'acquisizione di nuovo Know-how, possono capovolgere i rapporti di forza esistenti fra imprese committenti e imprese fornitrici.

Proprio per cogliere nel modo più completo gli aspetti più significativi che concernono questo tipo di analisi si è ritenuto opportuno procedere ad una classificazione delle imprese maggiormente disaggregata rispetto a quella cui si è fatto fin qui riferimento. In particolare nell'ambito del primo gruppo sono state considerate separatamente le imprese di fornitura che lavorano prevalentemente su commessa da quelle che per il loro più stretto collegamento con il mercato possono essere ritenute maggiormente indipendenti almeno per quanto concerne le modalità di lavorazioni: tali unità vengono infatti indicate con il termine generico di "imprese indipendenti".

L'utilità di considerare separatamente questo gruppo di imprese, che appartiene solo in forma molto marginale a quelle che è in senso lato l'area della sub-fornitura, va vista soprattutto nel senso che il modo con cui esse formulano i loro progetti di sviluppo offre la possibilità di effettuare degli utili confronti con quanto risulta per gli altri gruppi di unità produttive, che definiscono la tipologia delle imprese terziste.

Nello stesso modo sono stati considerati due gruppi distinti per le imprese di fase a seconda del grado della loro appartenenza all'area dell'indotto automobilistico ed in genere loro collegamento con il settore dei mezzi di trasporto.

#### 1.3.1.2. *Le imprese "indipendenti"*

Nell'ambito del campione indagato relativo al gruppo delle imprese che dichiarano di non lavorare prevalentemente su commessa, risulta che tre imprese dichiarano progetti specificatamente rivolti al potenziamento e all'ampliamento della propria capacità produttiva. Si tratta di imprese di notevole dimensione, infatti il numero degli addetti è sempre superiore ai 350. È interessante rilevare che mentre le due imprese localizzate fuori Torino prevedono di realizzare il potenziamento delle capacità produttive mediante l'ampliamento degli attuali stabilimenti, l'impresa situata nel capoluogo dichiara di avere in progetto un nuovo insediamento.

Per quanto riguarda il secondo tipo di sviluppo, caratterizzato in prevalenza da interventi di ristrutturazione, si presentano le seguenti situazioni: in tre casi si tratta prevalentemente di interventi rivolti al miglioramento delle tecniche produttive e in un caso si tratta di interventi relativi all'area commerciale. Nel complesso la fascia delle imprese maggiormente interessata a questi tipi di intervento risulta quella di medie dimensioni (50-250 addetti).

Infine, sulla base delle risposte ottenute, si è definita una situazione di sviluppo caratterizzata dalla presenza di un processo di riconversione delle linee produttive comportanti anche rilevanti modifiche degli impianti. Si tratta di una impresa di dimensione medio-grande specializzata in un tipo di attività ad alto contenuto tecnologico.

#### 1.3.1.3. *Le imprese di fornitura*

Nel complesso, per questo campione di imprese, si disponeva delle risposte fornite da sei unità produttive. Per cinque di queste si sono avute informazioni positive in termini di presenza di programmi di attività.

Più precisamente, in due casi si tratta di aumenti delle capacità produttive, mentre negli altri tre casi si tratta di modifiche nelle linee di produzione. Esaminando tali imprese sotto l'aspetto dimensionale si possono rilevare alcune uniformità di comportamento nel senso che i programmi di ampliamento indicati risultano concentrati nell'ambito delle unità produttive minori (meno di 50 addetti), mentre i programmi che riguardano più specificatamente forme di riconversione delle linee produttive sono dichiarati dalle imprese che si collocano prevalentemente nelle dimensioni medie e medio-piccole (da 50 a 250 addetti). Nessuna delle imprese intervistate ha segnalato di avere dei programmi di ristrutturazione, mentre l'unica impresa che non dichiara alcun programma si colloca nell'ambito della dimensione medio-grande con un numero di addetti pari a circa 400 unità.

#### 1.3.1.4. *Le imprese di fase del primo tipo*

Nell'ambito di questo gruppo si ha una percentuale notevolmente elevata (pari al 40%) di imprese che non indicano alcun programma di sviluppo o di ristrutturazione. Nel rimanente 60% del campione cinque imprese dichiarano di avere in previsione dei potenziamenti della loro capacità produttiva mediante l'ampliamento degli impianti esistenti, mentre altre cinque prevedono di effettuare nei prossimi anni delle rilevanti ristrutturazioni dei loro processi produttivi. Nell'ambito di queste ultime imprese la tendenza prevalente è soprattutto verso un sostanziale recupero di produttività, anche attraverso l'introduzione di nuove tecnologie, mentre in un caso la ristrutturazione riguarda anche l'aspetto commerciale.

Infine si è accertata la presenza di due imprese che ritengono necessario procedere alla realizzazione di interventi di riconversione della loro attività, in un caso, attraverso uno sviluppo e un completamento dell'attuale linea produttiva e, nell'altro caso, mediante l'introduzione di nuove produzioni che richiedono anche un sostanziale aggiornamento delle tecnologie impiegate.

Se si esamina la ripartizione delle diverse forme di progetti dichiarati per classe di ampiezza delle imprese, si rileva che non esiste una stretta relazione fra le tipologie di sviluppo e le diverse classi dimensionali. Si può peraltro osservare una presenza più consistente di piccole imprese nell'ambito del gruppo che non ha dichiarato programmi di sviluppo o di ristrutturazione. Fra le imprese che invece dichiarano di avere l'intenzione di attuare nei prossimi anni nuovi programmi, si nota che per le unità di media e medio-piccola dimensione prevale la tendenza verso l'ampliamento delle capacità produttive esistenti, mentre per le imprese di dimensione maggiore si fa più rilevante l'interesse verso forme di ristrutturazione o di riconversione.

#### 1.3.1.5. *Le imprese di fase del secondo tipo*

Nelle 11 imprese che appartengono a questo gruppo si hanno due unità che prevedono di realizzare nei prossimi anni degli ampliamenti delle attuali capacità produttive, ed altre due imprese che dichiarano di voler provvedere alla realizzazione di rilevanti interventi di ammodernamento degli impianti esistenti. Le rimanenti sette imprese non hanno dichiarato alcun significativo programma da realizzare nei prossimi anni.

Da questi dati appare chiaramente una situazione scarsamente dinamica nell'ambito di questo gruppo di imprese che può essere riferita ad una sensibile contrazione verificatasi in questi ultimi anni nella domanda che si rivolge a queste imprese (vedi tabella 1.21. in appendice al presente capitolo).

#### 1.3.1.6. *Le imprese di lavorazione*

L'esiguo numero di unità appartenenti a questo gruppo non consente di fare delle considerazioni sufficientemente fondate per individuare delle tendenze di insieme. Le risposte fornite dalle imprese si collocano nell'ambito di tutti e tre i tipi di progetti presi in considerazione, con un andamento che sembra esprimere la tendenza verso forme di interventi via via più innovativi man mano che aumenta il numero degli addetti dell'impresa.

### 1.3.2. *Suddivisione del campione intervistato per gruppi omogenei di imprese e per tipo di sviluppo*

#### 1.3.2.1. *Criteri di individuazione dei gruppi omogenei di imprese e analisi dei risultati complessivi*

I dati assoluti e relativi riportati nella tabella 1.18. sono stati ottenuti suddividendo le imprese del campione indagato sia secondo i diversi gruppi omogenei di unità produttive definiti per la presente indagine, sia rispetto al tipo di strategia di sviluppo che emerge dai programmi



di attività che le imprese stesse hanno dichiarato (per questo secondo tipo di classificazione si è fatto riferimento allo schema riportato al paragrafo 1.3.1.1.).

Al fine di evidenziare i dati più rilevanti emersi dall'analisi si è ritenuto utile richiamare con opportuni segni grafici quelle situazioni che caratterizzano in modo specifico il comportamento dei diversi gruppi di imprese indagati. In particolare sono stati segnati con la freccia i dati che indicano per i diversi tipi di sviluppo i gruppi che presentano la maggior frequenza relativa di presenze. Inoltre sono stati indicati con l'asterisco quei valori che consentono di meglio qualificare l'analisi del fenomeno in esame.

La lettura della tabella così organizzata evidenzia, in termini di estrema sintesi, gli elementi più significativi relativi alle modalità con cui si distribuiscono le imprese secondo le due caratteristiche considerate.

Dai dati riportati nella tabella 1.18. si rileva innanzitutto che circa il 60% delle imprese intervistate ha segnalato di avere in corso o in via di definizione dei progetti intesi a sviluppare o

Tab. 1.18. - SUDDIVISIONE DELLE IMPRESE PER LIVELLO DI SUB-FORNITURA E PER TIPO DI SVILUPPO (1)

Tipo di sviluppo \ Tipo di imprese	Imprese del 1° gruppo	Imprese del 2° gruppo	Imprese del 3° gruppo	Totale
Nessuno	3 18,7 15,0 5,9	8 40,0 40,0 15,7	9 → 60,0 45,0 17,7	20  100,0
Estensivo	→ 5 31,3 38,5 9,8	5 25,0 38,5 9,8	3 20,0 23,0 5,9	13  100,0
Intensivo	4 25,0 36,4 7,8	→ 5 25,0 45,4 9,8	2 13,3 18,2 3,9	11  100,0
Innovativo	→ 4 25,0 57,1 7,8	2 10,0 28,5 3,9	1 6,7 14,3 2,0	7  100,0
TOTALE	16 100,0	20 100,0	15 100,0	51 100,0

(1) La prima cifra riguarda il valore assoluto della frequenza; la seconda cifra rappresenta la frequenza relativa di colonna; la terza riguarda la frequenza relativa di riga; la quarta riguarda la frequenza relativa calcolata sul totale delle imprese del campione indagato.

razionalizzare l'attività produttiva. Più precisamente la distribuzione di tali progetti, secondo la loro natura, evidenzia una situazione che può essere così definita: nel 42% dei casi esaminati il progetto dichiarato può essere fatto rientrare nell'ambito di un tipo di sviluppo estensivo; nel 32% dei casi in quello di uno sviluppo intensivo e nel rimanente 26% il progetto definisce un tipo di sviluppo con prevalenti caratteristiche di innovazione.

Se si approfondisce l'analisi a livello dei vari gruppi di imprese considerate è possibile riscontrare delle differenze piuttosto significative che possono essere messe in relazione alle particolari situazioni in cui si trovano ad operare le imprese a seconda del diverso livello di sub-fornitura in cui si collocano. Questo tipo di analisi indubbiamente non possiede un livello di precisione tale da poter essere riferito alle singole situazioni di impresa, ma ha semplicemente lo scopo di cogliere certe tendenze di insieme e di consentire di effettuare dei raffronti che seppur con un elevato grado di incertezza, permettono di fare delle considerazioni sulle potenzialità e sulle modalità di sviluppo esistenti nelle diverse fasce produttive del settore.

### 1.3.2.2. *Imprese del primo gruppo*

In particolare si rileva che le imprese del primo gruppo considerato in questa classe di attività presentano una elevata concentrazione di progetti nell'ambito delle classi relative alle due tipologie di sviluppo definite come innovativa ed estensiva. Più precisamente sono soprattutto le imprese di fornitura che dichiarano in misura proporzionalmente maggiore di voler realizzare o di avere in corso di attuazione progetti di sviluppo di tipo innovativo. Questo risultato può essere interpretato meglio se lo si pone in relazione alle capacità di "aggiornarsi" che le imprese di fornitura debbono avere, proprio perchè tali imprese debbono essere in grado di rispondere con tempestività ed in modo adeguato alle richieste di un mercato estremamente differenziato ed in continua evoluzione.

Per quanto concerne invece l'elevata quota di progetti di tipo estensivo si può far riferimento alle particolari caratteristiche che presentano le imprese "indipendenti" che risultano comprese, per le ragioni di cui già si è detto, in questo gruppo. Per tali imprese infatti si riscontra, come è stato già esaminato in precedenza (v. par. 1.2.7.), una situazione caratterizzata da un più elevato grado di rigidità per quanto concerne i livelli occupazionali. Si tratta infatti di unità per le quali è particolarmente rilevante l'aspetto qualitativo della produzione e ciò in relazione all'esigenza che esse hanno di mantenere un elevato livello di competitività sul mercato. Questo obiettivo è chiaramente connesso al mantenimento delle buone caratteristiche della manodopera di cui le imprese dispongono e pertanto tali unità tendono a conservare nel tempo una struttura piuttosto stabile della loro occupazione.

Da quanto detto emerge chiaramente l'esigenza che queste imprese hanno di orientarsi verso l'acquisizione di quote di mercato sufficientemente ampie e diversificate (e quindi di realizzare progetti di sviluppo di tipo estensivo) al fine di rendere più stabili gli sbocchi produttivi.

### 1.3.2.3. *Imprese del secondo gruppo*

Le imprese di fase sono state definite come imprese caratterizzate dalla lavorazione per conto terzi ed operanti in stretta connessione tecnica con l'attività dell'impresa committente in quanto le lavorazioni vengono eseguite su disegno e/o progetto di massima di quest'ultima.

Il gruppo delle imprese di fase del campione è stato ulteriormente suddiviso in due sottogruppi. Le imprese del primo tipo, ovvero quelle di fase propriamente dette, sono dotate di un buon livello di specializzazione e, in particolare, conservano una certa autonomia rispetto ai committenti che sono sempre più d'uno. Le imprese del secondo tipo eseguono lavorazioni per un solo grande committente, in genere individuato nel gruppo Fiat. Tale peculiarità è comune ad un numero consistente di aziende operanti in Piemonte nel settore in esame ed occorre esaminarla separatamente tenendo conto della tradizione e della specializzazione in campo automobilistico dell'industria meccanica torinese.

Nel gruppo delle imprese di fase del primo tipo solamente una quota pari al 60% del totale del campione indagato dichiara di aver predisposto dei nuovi programmi di attività. Tale percentuale risulta sensibilmente inferiore a quella riscontrata sia per le imprese indipendenti, sia per quelle di fornitura. Si tratta evidentemente di una conseguenza del minor livello di autonomia di queste imprese nel definire una propria strategia di sviluppo.

Passando ad esaminare le caratteristiche dei singoli progetti dichiarati si rileva che oltre il 40% di questi definiscono delle strategie di sviluppo di tipo estensivo, altrettanti si pongono come obiettivo la ristrutturazione dei processi produttivi, mentre due imprese soltanto tendono a riconvertire sostanzialmente la propria attività.

Le strategie di sviluppo di tipo estensivo delineano in prevalenza la tendenza alla sostituzione o acquisizione di nuovi macchinari senza apportare sensibili modificazioni alle tecniche di produzione. La rilevante consistenza di tale tendenza potrebbe, almeno in via di prima ipotesi, essere messa in relazione al fatto che un numero consistente di queste imprese realizzano delle lavorazioni che risultano strettamente integrate con il ciclo produttivo del committente. Ciò comporta un elevato grado di rigidità che non consente di modificare la gamma delle produzioni nè di cambiare sostanzialmente le tecniche di lavorazione a meno di pregiudicare gravemente l'equilibrio economico-commerciale in atto.

Nel contempo si è però rilevato che un altrettanto consistente numero di imprese si pone il problema della ristrutturazione dichiarando, in prevalenza, di avere in progetto interventi tendenti a modificare le tecniche produttive. L'intensità con cui si manifesta questa tendenza può apparire in contraddizione con quanto appena sopra affermato se non si tiene conto delle profonde modificazioni che, negli ultimi anni, si sono determinate nel rapporto fra le imprese in esame ed alcuni dei loro maggiori gruppi committenti in particolare per quanto concerne le imprese operanti nel settore dei beni finali durevoli, che più hanno risentito, a partire dalla crisi energetica, della diffusa caduta di domanda di questi beni. La conseguente contrazione del volume di lavorazioni operata da questi committenti ha comportato per un consistente numero di queste imprese una rilevante tendenza alla ristrutturazione al fine di realizzare un sostanziale recupero di produttività. Tale recupero ha consentito peraltro alle imprese di fase di contrastare efficacemente le tentazioni di risposta alla crisi, da parte dei committenti, in termini di completamento del ciclo produttivo all'interno dell'azienda con conseguente rientro di quelle lavorazioni commissionate all'esterno.

Le due imprese, infine, che dichiarano l'intenzione di riconvertire la propria attività tendono in prevalenza l'una a realizzare uno sviluppo della linea produttiva, l'altra ad introdurre nuove produzioni.

Si può ancora rilevare che, in generale, le imprese che non dichiarano programmi di sviluppo sono di piccola o medio-piccola dimensione (entro i 100 addetti) mentre le imprese che hanno definito delle strategie di sviluppo sono tutte di dimensioni maggiori.

#### 1.3.2.4. *Imprese del terzo gruppo*

La caratteristica che accomuna le imprese di fase del secondo tipo alle imprese di lavorazione è definita dall'elevato grado di subordinazione tecnica e commerciale rispetto alla committenza. Appare dunque estremamente arduo, per le imprese in esame, riuscire a definire autonomamente dei programmi di sviluppo. Tale caratteristica e tale difficoltà risultano confermate se si esamina il comportamento delle unità produttive del campione indagato rispetto alla definizione di strategie di sviluppo da attuare nei prossimi anni. Nel complesso il gruppo di queste imprese fa registrare infatti la maggior frequenza (relativa ed assoluta) di unità che dichiarano di non avere alcun progetto di potenziamento o di sviluppo dell'attività produttiva o commerciale. È interessante notare come tale risultato non sia tanto determinato dalle caratteristiche di marginalità tecnico-produttiva proprie delle unità che costituiscono il sottogruppo delle imprese di lavorazione, quanto piuttosto dalle caratteristiche di stretta integrazione nel ciclo produttivo del committente che sono proprie delle imprese di fase qui classificate.

È proprio la rilevante integrazione produttiva di queste imprese, infatti, che determina un equilibrio economico-commerciale dell'unità produttiva estremamente rigido soprattutto in quanto l'impresa di fase del secondo tipo fa riferimento ad un solo committente.

In questa situazione le imprese "terziste" tendono a non programmare sostanziali innovazioni nelle tecniche di lavorazione o modifiche nella gamma delle produzioni fino a quando tali innovazioni o tali modifiche non si rendano necessarie per soddisfare le mutate esigenze del committente, che viene così a determinare, attraverso l'iniziativa di decentramento, non solo le opportunità produttive delle imprese in esame, ma anche le modalità e quindi le possibilità dello sviluppo stesso.

#### **Osservazioni finali**

Dall'insieme degli elementi emersi dall'analisi di questo settore si possono trarre alcune conclusioni che riguardano, da un lato, il modo con cui la naturale evoluzione delle tecnologie modifica sostanzialmente il modo delle imprese di collocarsi verso il mercato e, dall'altro, gli effetti che le politiche di decentramento, in atto in tutta la struttura produttiva del settore metalmeccanico, determinano sulle modalità con cui questa evoluzione si attua.

In particolare si rileva:

- 1) Il settore delle lavorazioni metallurgiche qui considerate e delle fonderie di seconda fu-



sione presenta attualmente una situazione produttiva caratterizzata da un livello tecnologico piuttosto semplice, con uno scarso grado di specializzazione a livello delle singole unità produttive. Tale situazione sembra in questo momento presentare la tendenza verso un'evoluzione con caratteri di maggior autonomia verso il mercato, tendenza che si precisa con uno sviluppo più accentuato del gruppo delle imprese che attuano un tipo di produzione capace di rispondere direttamente alle esigenze di più utilizzatori (imprese di fornitura e imprese di fase che lavorano per più committenti). Contemporaneamente, nell'ambito di un ancor limitato gruppo, di imprese, si rileva l'orientamento verso l'integrazione, all'interno dell'impresa stessa, di fasi produttive che richiedono più elevate forme di specializzazione; si tratta in genere di specifiche lavorazioni di tipo meccanico (gruppo delle imprese di fase).

2) Il decentramento produttivo, realizzato in specie dalle imprese maggiori, ha avuto in questo periodo soprattutto la funzione di spostare all'esterno lavorazioni marginali, non direttamente collegate al ciclo produttivo di base. In tal senso è mancato quel carattere di funzionalità e di stretta integrazione che ha caratterizzato, all'interno di altri comparti produttivi, lo sviluppo della sub-fornitura.

Questa situazione potrebbe peraltro, nei prossimi anni, modificarsi nella misura in cui si realizzi un processo di concentrazione di alcune lavorazioni in unità produttive di maggiori dimensioni, capaci di sviluppare anche processi tecnologici più avanzati e di trovare collegamenti più diretti con il mercato. Dall'altro lato si pone l'esigenza di un maggior potenziamento nell'ambito delle unità minori di quelle fasi, anche di tipo meccanico, che richiedono una più elevata specializzazione produttiva e consentano a tali imprese di realizzare un maggior valore aggiunto per addetto, oltre che di aumentare la redditività complessiva delle aziende.





## **APPENDICE AL CAPITOLO 1**



Tab. 1.19. - LA DINAMICA OCCUPAZIONALE NEL PERIODO 1971/1976 E DEL FATTURATO NEL PERIODO 1973/1976 NELLE UNITÀ PRODUTTIVE INDAGATE  
(Imprese indipendenti)

n° d'ordine	OCCUPAZIONE			FATTURATO		
	Numero addetti		$\Delta$ % 1971/1976	Valore (in milioni di lire)		$\Delta$ % 1973/1976
	1971	1976		1973	1976	
1	65	43	-33,8	425	748	+76,0
2	300	600	+100,0	17.000	36.700	+115,9
3	357	360	+0,8	40.000	34.990	-12,5
4	74	91	+23,0	5.740	7.160	+24,7
5	216	197	-8,8	8.086	11.580	+43,2
6	296	341	+15,2	—	12.000	—
7	419	302	-27,9	10.498	15.280	+45,5
8	145	350	+141,4	—	—	—
9	346	275	-20,5	2.528	3.901	+54,3
10	43	50	+16,3	1.789	2.012	+12,5

Tab. 1.20. - LA DINAMICA OCCUPAZIONALE NEL PERIODO 1971/1976 E DEL FATTURATO NEL PERIODO 1973/1976 NELLE UNITÀ PRODUTTIVE INDAGATE  
(Imprese di fornitura)

n° d'ordine	OCCUPAZIONE			FATTURATO		
	Numero addetti		$\Delta$ % 1971/1976	Valore (in milioni di lire)		$\Delta$ % 1973/1976
	1971	1976		1973	1976	
1	47	50	+6,4	302	450	+49,0
2	80	85	+6,3	900	1.521	+69,0
3	41	46	+12,2	350	800	+128,6
4	45	40	+11,1	3.000	11.000	+266,7
5	98	105	+7,1	1.600	2.856	+78,5
6	342	359	+5,0	—	13.139	—

Tab. 1.21. - LA DINAMICA OCCUPAZIONALE NEL PERIODO 1971/1976 E DEL FATTURATO  
NEL PERIODO 1973/1976 NELLE UNITÀ PRODUTTIVE INDAGATE  
(Imprese di fase del 1° tipo)

n° d'ordine	OCCUPAZIONE			FATTURATO		
	Numero addetti		$\Delta$ % 1971/1976	Valore (in milioni di lire)		$\Delta$ % 1973/1976
	1971	1976		1973	1976	
1	120	56	-53,3	663	1.000	+50,8
2	355	415	+16,9	7.826	13.300	+69,9
3	253	215	-15,0	1.955	3.280	+67,8
4	132	136	+3,0	2.000	2.000	-
5	572	512	-10,5	6.852	13.500	+97,0
6	260	157	-39,6	2.900	3.784	+30,5
7	117	103	-12,0	2.500	3.306	+32,2
8	71	52	-26,8	1.100	878	-20,2
9	81	93	+14,8	—	—	—
10	103	100	-22,9	2.521	4.770	+89,2
11	104	104	-	1.212	3.442	+184,0
12	194	215	+10,8	6.000	9.997	+66,6
13	155	178	+14,8	5.000	8.757	+75,1
14	176	257	+46,0	2.261	4.021	+77,8
15	322	273	-15,2	5.842	8.578	+46,8
16	—	225	—	552	3.397	+515,4
17	348	410	+17,8	6.000	7.872	+31,2
18	147	122	-17,0	2.500	3.050	+22,0
19	250	271	+8,4	2.152	5.339	+148,1
20	50	72	+44,0	—	2.000	—

Tab. 1.22. - LA DINAMICA OCCUPAZIONALE NEL PERIODO 1971/1976 E DEL FATTURATO  
NEL PERIODO 1973/1976 NELLE UNITÀ PRODUTTIVE INDAGATE  
(Imprese di fase del 2° tipo)

n° d'ordine	OCCUPAZIONE			FATTURATO		
	Numero addetti		$\Delta$ % 1971/1976	Valore (in milioni di lire)		$\Delta$ % 1973/1976
	1971	1976		1973	1976	
1	24	34	+41,7	800	1.353	+69,1
2	245	230	-6,1	3.000	3.979	+32,6
3	305	223	-26,9	4.997	6.988	+39,8
4	43	100	+132,6	2.400	7.800	+225,0
5	418	367	-12,2	3.000	4.624	+54,1
6	195	210	-7,7	3.067	5.100	+66,3
7	283	245	-13,4	3.500	3.170	-9,4
8	263	228	-13,3	3.999	4.993	+24,9
9	351	331	-5,7	4.400	6.300	+43,2
10	95	72	-24,2	1.600	2.088	+30,5
11	—	209	—	4.200	7.022	+67,2



Tab. 1.23. - LA DINAMICA OCCUPAZIONALE NEL PERIODO 1971-1976 E DEL FATTURATO NEL PERIODO 1973-1976 NELLE UNITÀ PRODUTTIVE INDAGATE  
(Imprese di lavorazione)

n° d'ordine						
	n° addetti		Variazione %  1971/1976	Valore (in milioni di lire)		Variazione %  1973/1976
	1971	1976		1973	1976	
1	31	26	- 16,1	800	990	+ 23,8
2	43	36	- 16,3	450	878	+ 95,1
3	-	20	-	-	370	-
4	38	52	+ 36,8	1.100	2.995	+ 172,3

Tab. 1.24. - SITUAZIONE DEI NUOVI PROGETTI DICHIARATI DALLE IMPRESE  
(Imprese indipendenti)

n° d'ordine	Classe d'ampiezza (addetti)	Strategie di sviluppo delle imprese (in codice)	DESCRIZIONE DEI PROGRAMMI IN CORSO
1	10 - 49	B <sub>1</sub>	ammodernamento macchinari (già in corso)
2	200 - 499	A <sub>2</sub>	nuovo insediamento e potenziamento produzioni
3	200 - 499	B <sub>1</sub>	modifiche tecniche con acquisizione nuovi impianti
4	100 - 199	-	nessun progetto dichiarato
5	100 - 199	B <sub>1</sub>	rinnovamento impianti
6	200 - 499	A <sub>2</sub>	nuove acquisizioni di macchinari per ampliamento delle produzioni
7	200 - 499	C <sub>1</sub>	riconversione linea produttiva con modifiche agli impianti
8	200 - 499	A <sub>2</sub>	ampliamento delle capacità produttive
9	200 - 499	-	nessun progetto dichiarato
10	50 - 99	B <sub>2</sub>	sviluppo delle commesse estere

Tab. 1.25. – SITUAZIONE DEI NUOVI PROGETTI DICHIARATI DALLE IMPRESE  
(Imprese di fornitura)

n° d'ordine	Classe d'ampiezza (addetti)	Strategie di sviluppo delle imprese (in codice)	DESCRIZIONE DEI PROGRAMMI IN CORSO
1	50 - 99	C <sub>1</sub>	ampliamento per nuove produzioni
2	50 - 99	C <sub>1</sub>	introduzione nuove produzioni per nuovi mercati
3	10 - 49	A <sub>1</sub>	sostituzione capacità produttive (con trasferimento dello stabilimento)
4	10 - 49	A <sub>1</sub>	ampliamento stabilimento con sostituzione macchinari
5	100 - 199	C <sub>1</sub>	entrare in altri comparti produttivi
6	200 - 499	–	costruzione nuovo stabilimento (fuori regione) e abbandono di una attività

Tab. 1.26. – SITUAZIONE DEI NUOVI PROGETTI DICHIARATI DALLE IMPRESE  
(Imprese di fase del I tipo)

n° d'ordine	Classe d'ampiezza (addetti)	Strategie di sviluppo delle imprese (in codice)	DESCRIZIONE DEI PROGRAMMI IN CORSO
1	50 - 99	–	nessun progetto
2	200 - 499	B <sub>1</sub>	ristrutturazione tendente ad un recupero di produttività
3	200 - 499	B <sub>2</sub>	rafforzamento struttura commerciale e acquisizione nuove commesse all'estero
4	100 - 199	B <sub>1</sub>	ristrutturazione ciclo produttivo in due reparti
5	200 - 499	A <sub>1</sub>	ristrutturazione macchinari
6	100 - 199	–	nessun progetto
7	100 - 199	–	nessun progetto
8	50 - 99	–	nessun progetto
9	50 - 99	A <sub>2</sub>	ampliamento e nuove acquisizioni di macchina
10	100 - 199	A <sub>2</sub>	nuovo capannone e riammodernamento impianti
11	100 - 199	C <sub>1</sub>	sviluppo della linea produttiva
12	200 - 499	–	nessun progetto
13	100 - 199	A <sub>1</sub>	normale sostituzione macchinari per ampliamento
14	200 - 499	B <sub>1</sub>	ristrutturazione del ciclo produttivo
15	200 - 499	–	nessun progetto
16	200 - 499	B <sub>1</sub>	ristrutturazione impianti esistenti
17	200 - 499	C <sub>2</sub>	nuove produzioni con aggiornamento della tecnologia produttiva
18	100 - 199	–	nessun progetto
19	200 - 499	A <sub>2</sub>	incrementi produttivi
20	50 - 99	–	riduzione attività del 20-30%

Tab. 1.27. – SITUAZIONE DEI NUOVI PROGETTI DICHIARATI DALLE IMPRESE  
(Imprese di fase del II tipo)

n° d'ordine	Classe d'ampiezza (addetti)	Strategie di sviluppo delle imprese (in codice)	DESCRIZIONE DEI PROGRAMMI IN CORSO
1	10 - 49	–	nessun progetto
2	200 - 499	–	nessun progetto di sviluppo (trasferimento stabilimento fuori regione)
3	200 - 499	–	nessun progetto
4	100 - 199	B <sub>1</sub>	completamento del ciclo produttivo
5	200 - 499	–	nessun progetto
6	200 - 499	–	nessun progetto riferito alle lavorazioni metallurgiche
7	200 - 499	–	nessun progetto
8	200 - 499	A <sub>2</sub>	ampliamento stabilimento
9	200 - 499	B <sub>1</sub>	ammodernamento impianti
10	50 - 99	–	nessun progetto
11	200 - 499	A <sub>2</sub>	riammodernamento stabilimento

Tab. 1.28. – SITUAZIONE DEI NUOVI PROGETTI DICHIARATI DALLE IMPRESE  
(Imprese di lavorazione)

n° d'ordine	Classe d'ampiezza (addetti)	Strategie di sviluppo delle imprese (in codice)	DESCRIZIONE DEI PROGRAMMI IN CORSO
1	10 - 49	A <sub>2</sub>	ampliamento capacità produttiva
2	10 - 49	B <sub>2</sub>	entrare in nuovi comparti produttivi
3	10 - 49	–	ridimensionamento attività
4	50 - 99	C <sub>1</sub>	sviluppo e riconversione delle linee produttive





## **CAPITOLO II**

### **INDUSTRIA DELLA COSTRUZIONE DI CARPENTERIA METALLICA E DI MINUTERIA**



## 2. INDUSTRIA DELLA COSTRUZIONE DI CARPENTERIA METALLICA E DI MINUTERIA

### 2.1. Analisi delle modalità di attuazione del decentramento in relazione ai tipi di lavorazione del settore

#### 2.1.1. La ripartizione delle imprese del campione secondo i vari comparti

La classe di attività "industria della costruzione di carpenteria metallica e di minuteria" comprende, oltre alle lavorazioni indicate genericamente nella stessa definizione dei due comparti produttivi che la compongono, alcune produzioni affini ma specifiche di beni finali. Si tratta, per quanto riguarda la carpenteria, della costruzione di mobili e arredi metallici oltre che della costruzione di forni, caldaie e apparecchi termici; per quanto riguarda la minuteria, della costruzione di catene fucinate e stampate, molle, bulloneria e viteria oltre che della costruzione di stoviglie, vasellame, posaterie e coltellerie.

Il gruppo di imprese del campione che rappresentano tale classe di attività è costituito di 63 unità (pari al 35% del campione complessivo). Il numero relativamente elevato delle unità produttive considerate consente di ritenere che siano anche sufficientemente rappresentate, nel campione, tutte le lavorazioni che costituiscono l'ampia articolazione produttiva del settore in esame prima delineata. Una prima verifica di quanto affermato può essere individuata esaminando la ripartizione delle imprese del campione secondo i diversi comparti, ripartizione ottenuta sulla base delle classificazioni ISTAT relative.

Tab. 2.1. - RIPARTIZIONE DEL CAMPIONE DELLE IMPRESE PER LIVELLO DI SUB-FORNITURA E PER COMPARTI DI CLASSIFICAZIONE ISTAT

Classificazione ISTAT	TIPO DI LAVORAZIONE	n° imprese del campione	Indipendenti	DI SUB-FORNITURA		
				1° livello fornitura	2° livello fase	3° livello lavorazione
3.10.03.	costruzione di carpenteria metallica	14	—	6	4	4
3.10.04.	costruzione di mobili e arredi metallici	7	5	2	—	—
3.10.05; 13.10.06;07.	costruzione di forni, caldaie e apparecchi termici	10	6	3	—	1
3.10.22.	costruzione di ferramenta e minuteria metallica	10	4	1	4	1
3.10.24.	costruzione di catene fucinate e stampate, molle, bulloneria e viteria	12	1	4	3	4
3.10.25;26.	costruzione di stoviglie, vasellame, posateria e coltelleria	10	9	1	—	—
TOTALE	industria della costruzione di carpenteria metallica e di minuteria	63	25	17	11	10
(valori percentuali)		100,0	39,7	27,0	17,4	15,9

Se si tiene conto, nel contempo, della ripartizione delle imprese indipendenti e di sub-fornitura e, all'interno di queste ultime, dei tre livelli di "fornitura", "fase" e "lavorazione" la struttura del campione risultante è quella riportata nella tabella 2.1.

In particolare si può rilevare come il fenomeno del decentramento assuma una diversa intensità e abbia diverse connotazioni in relazione alle specifiche lavorazioni che costituiscono i vari comparti di classificazione della classe di attività in esame.

### 2.1.2. Costruzione di carpenteria metallica

Per quanto riguarda il comparto di classificazione ISTAT 3.10.03., si evidenzia l'assenza, nel campione, di imprese classificabili come "indipendenti". La totalità delle unità produttive esaminate intrattiene rapporti tecnico-produttivi e commerciali con imprese committenti appartenenti, nella grande maggioranza dei casi, al settore metalmeccanico o al comparto della costruzione dei mezzi di trasporto, mentre soltanto in minima parte tali unità realizzano produzioni che trovano il mercato di sbocco nel settore edilizio, in altri settori industriali o nelle commesse della pubblica amministrazione.

Si tratta di imprese che, in generale, non realizzano prodotti finali: è questa una condizione a partire dalla quale si può spiegare come in questo comparto produttivo si vadano determinando così estese forme di decentramento fino ad arrivare a coinvolgere la totalità delle imprese. Le unità produttive del campione si distribuiscono – all'interno della comune logica di decentramento – in modo abbastanza uniforme secondo i tre livelli individuati con una lieve prevalenza delle imprese di "fornitura".

Con riferimento a queste ultime in particolare si può ritenere verificata la condizione che decentramento significa – per le imprese del primo livello – soprattutto dipendenza di tipo commerciale, ovvero esigenza di trovare uno sbocco certo alla produzione utilizzando anche lo strumento della commessa. Infatti la produzione delle imprese di fornitura è quella che presenta caratteristiche di maggior diversificazione all'interno del comparto in esame; inoltre si tratta di imprese che non eseguono lavorazioni relative al comparto dei mezzi di trasporto evidenziando così una loro collocazione relativamente autonoma rispetto ai condizionamenti che, in Piemonte, provengono dalla elevata specializzazione ed integrazione produttiva rispetto a questo settore.

Per quanto riguarda infine, le imprese di fase e di lavorazione, l'integrazione tecnico produttiva che le lega alle imprese committenti è il dato prevalente rispetto alla dipendenza di tipo commerciale. Una differenziazione fra i due livelli di sub-fornitura può essere individuata con riferimento al settore di appartenenza delle imprese committenti: si tratta di unità di varie dimensioni del settore metalmeccanico per le imprese di fase, mentre quelle di lavorazione hanno stretti rapporti, in particolare, con i grandi complessi operanti nel comparto dei mezzi di trasporto.

### 2.1.3. Costruzione di mobili e arredi metallici

Fra le imprese del comparto di classificazione ISTAT 3.10.04. non si riscontrano invece forme di sub-fornitura sufficientemente definite e caratterizzate. La limitata quota di decentramento non è tanto riferibile alla mancanza o al limitato sviluppo di una struttura di imprese sub-fornitrici nell'ambito del comparto in esame, quanto piuttosto al fatto che le lavorazioni che realizzano prodotti finali non presentano le condizioni che, in altri comparti, hanno portato alla realizzazione di estese forme di decentramento. Per quanto riguarda in particolare le due imprese classificate di "fornitura", si possono individuare elementi che ne caratterizzano la sostanziale autonomia produttiva, pur nell'ambito del primo livello di sub-fornitura. Una unità, infatti, lavora in base a commesse provenienti da imprese appartenenti a più settori industriali caratterizzandosi, malgrado la elevata specializzazione produttiva e le piccole dimensioni, nel senso di una accentuata diversificazione commerciale <sup>(1)</sup>. La seconda impresa, infine, colloca direttamente sul mercato ben un quinto della propria produzione.

(1) È questo uno di quei comparti in cui il concetto di decentramento e quello di sub-fornitura non sono concettualmente identificabili l'uno con l'altro: la distinzione fra questi due concetti passa peraltro attraverso la peculiare attività delle singole unità produttive e non può essere colta a livello generale.



#### 2.1.4. Costruzione di forni, caldaie e apparecchi termici

Le unità produttive del campione classificate nei comparti ISTAT 3.10.05/06/07 sono caratterizzate da una elevata componente di terziarizzazione. Si tratta di imprese la cui produzione è costituita da impianti, più o meno complessi. In generale risulta che non viene realizzata direttamente l'intera gamma di lavorazioni necessarie mentre tutte le unità classificate come "indipendenti" o "di fornitura" esauriscono al loro interno la fase del montaggio, e provvedono, molto probabilmente, alle operazioni di installazione presso le imprese committenti.

A partire da tale quadro, si possono sviluppare, per il gruppo di imprese del campione in esame considerazioni analoghe a quelle registrate, nel paragrafo precedente, per le produzioni di beni finali, nel senso che anche in questo comparto non sono riscontrabili le condizioni normali che determinano uno sviluppo pressoché spontaneo delle tendenze di decentramento. Più in particolare si possono individuare delle differenze significative che, almeno in parte, spiegano l'assenza, fra le unità del campione specifico, di imprese classificabili al livello di "fase" pur in un contesto di marcata specializzazione e rivolto alla produzione di beni destinati in netta prevalenza ad altre unità produttive <sup>(1)</sup>. Gli impianti in genere, infatti, sia destinati all'utilizzazione diretta come mezzi di produzione sia a quella di servizio, non costituiscono forniture suscettibili di comportare, in genere, una stretta dipendenza, almeno di tipo continuativo, dell'unità che li produce rispetto al ciclo produttivo dell'impresa committente.

Fra le dieci imprese che, nel campione, rappresentano il comparto della costruzione di forni, caldaie e apparecchi termici si riscontra dunque una vasta area di "indipendenti" costituita da 6 unità e, nell'ambito della sub-fornitura, una presenza quasi esclusivamente limitata al 1° livello con 3 imprese "di fornitura".

Il caso isolato dell'unità classificata al 3° livello (di lavorazione), pur nella sua anomalia, evidenzia la possibilità che, anche nel comparto in esame, la pratica del decentramento produttivo dia luogo a situazioni di totale subordinazione. L'impresa in esame infatti, non solo lavora su commesse accompagnate dalla fornitura di una quota rilevante delle materie prime necessarie, ma soprattutto esegue totalmente la fase delle lavorazioni senza effettuare quella del montaggio: per questa via si definisce sostanzialmente come un vero e proprio reparto, solo formalmente autonomo, dell'impresa committente.

#### 2.1.5. Costruzione di serramenta e minuteria metallica

All'interno del comparto di classificazione ISTAT 3.10.22. le imprese del campione evidenziano una certa disomogeneità delle lavorazioni eseguite. La costruzione di serramenta e minuteria metallica consente una diversità, anche rilevante, nei tipi di attività delle singole unità produttive classificate nel comparto. Tale diversità può essere ricondotta soprattutto al fatto che i beni prodotti si caratterizzano in parte come prodotti finiti, in parte come lavorazioni intermedie. Ne consegue una netta distinzione delle unità produttive fra "indipendenti" e di "sub-fornitura".

Un elemento comune a tutte le imprese del comparto in esame sembra essere quello di un grado di specializzazione produttiva abbastanza elevato. Lo si desume dalla accentuata polarizzazione delle unità del campione in "indipendenti" e di "fase". Per le prime al dato della specializzazione si aggiunge quello dell'autonomia tecnica e di mercato; per le seconde la specializzazione si definisce in rapporto ad una sostanziale dipendenza commerciale, come stretta integrazione tecnica con il ciclo produttivo delle imprese committenti.

I due casi residui registrati nelle unità del campione, un'impresa di "fornitura" e un'"impresa di lavorazione", testimoniano però che esistono, per quanto riguarda il comparto in esame, le condizioni per il verificarsi di pratiche di decentramento produttivo a tutti i livelli.

---

(1) Cfr., per una interpretazione di questo risultato, il paragrafo 3.1.3. del presente studio relativo alla "industria della costruzione di apparecchi e attrezzi speciali".

## 2.1.6. Costruzione di catene, molle, bulloneria e viteria

Per quanto riguarda il comparto di classificazione ISTAT 3.10.24. si può notare come le imprese del campione si distribuiscono uniformemente nei tre livelli di sub-fornitura con la sola eccezione di una unità classificata come "indipendente". Tale distribuzione delle imprese del campione risulta analoga a quella, già esaminata (v. par. 2.1.2.), delle unità appartenenti al comparto 3.10.03 (costruzione di carpenteria metallica). Non per questo soltanto le considerazioni che si possono sviluppare sono parimenti analoghe.

Anche per il comparto in esame, infatti, le produzioni delle unità esaminate non sono indirizzate alla realizzazione di prodotti finali ed il decentramento si configura soprattutto in termini di stretti rapporti tecnici con le imprese committenti. La potenzialità di sviluppo di un generale processo di decentramento, che così si individua nel comparto, si è andata realizzando attraverso una articolata collocazione delle imprese secondo i livelli di sub-fornitura e quindi a vari gradi di "dipendenza" rispetto alla committenza.

Dalla tabella 2.1. risulta l'elevato grado di decentramento presente nel comparto: su 12 imprese-campione indagate, 4 operano al livello di "fornitura" (dipendenza commerciale), 3 a livello di "fase" (dipendenza tecnico-commerciale) ed infine ben 4 (la maggior quota relativa di comparto) come imprese di lavorazione (dipendenza tecnico-produttiva).

## 2.1.7. Costruzione di stoviglie e posaterie

I comparti di classificazione ISTAT 3.10.25 e 3.10.26 sono rappresentati nel campione da 10 unità produttive. Ben 9 di tali imprese si collocano decisamente al di fuori di ogni logica di decentramento <sup>(1)</sup> una soltanto è stata classificata al primo livello (di "fornitura"), ma si tratta del caso particolare ed anomalo di una unità che sta sviluppando un processo di riconversione produttiva verso il settore metallurgico.

Le imprese appartenenti al gruppo in esame risultano dunque totalmente estranee ad ogni possibilità di coinvolgimento in una logica di decentramento: le lavorazioni sono rivolte alla produzione di beni finiti e terminali e le unità produttive sono caratterizzate da un grado di autonomia tecnico-produttiva e commerciale decisamente elevato e stabile.

## 2.2. Le prevalenti caratteristiche operative delle imprese nei tre livelli di sub-fornitura considerati

### 2.2.1. La dimensione occupazionale

Il dato di maggior interesse che emerge dalla analisi della distribuzione delle imprese per classi occupazionali è rappresentato dall'elevata presenza di unità delle due classi minori (10-49 e 50-99) con un'incidenza pari a circa il 60%, notevolmente superiore a quella che si riscontra nelle altre due classi di attività della meccanica di base.

Se si approfondisce l'analisi a livello delle diverse tipologie di impresa si vede innanzitutto che esiste una rilevante presenza di queste imprese nell'ambito dell'area della sub-fornitura che, a sua volta, è dovuta all'elevato valore di frequenza della prima classe d'ampiezza (10-49) nell'ambito delle imprese "di fase" (circa il 73%).

Si tratta in genere di particolari tipi di lavorazione che riguardano una serie di trattamenti dei metalli (attività di metallizzazione, cromatura, saldatura speciale) o di lavorazioni meccaniche nell'ambito della fabbricazione di prodotti della minuteria (catene fucinate e stampate, bulloneria).

Per quanto riguarda le imprese di media dimensione (100-199 addetti) si rileva che l'incidenza più elevata viene espressa dalle imprese di lavorazione dove le unità di questa classe co-

(1) Si è ritenuto di considerare, nell'ambito dello studio, anche questo comparto non tanto per esaminare quelle modalità di decentramento che in esso si potrebbero realizzare - in quanto è evidente che non esistono condizioni in questo senso -, ma piuttosto per cogliere gli effetti che in termini di ristrutturazione potrebbero derivare, per le unità produttive di questo comparto, dall'attività di decentramento promossa da imprese operanti in altri comparti o settori.

stituiscono circa il 50% del totale. Questo risultato che potrebbe sembrare anomalo rispetto a quelle che sono le connotazioni peculiari di questa tipologia di imprese, è determinato quasi esclusivamente dalle unità del campione operanti nel comparto della carpenteria metallica. Esso si qualifica soprattutto rispetto alla distribuzione settoriale delle vendite che si collocano in misura nettamente prevalente nell'ambito dell'indotto della costruzione dei mezzi di trasporto.

Per ultimo, considerando le imprese più grandi (da 200 a 499; da 500 a 999 addetti) si può osservare che queste due classi di dimensione, all'interno del settore in esame, sono rappresentate soltanto dalle imprese che trovano una maggiore autonomia produttiva, 6 sono imprese classificate come "indipendenti" e 2 come imprese "di fornitura".

Riepilogando, sulla base anche dei dati riportati nella seconda tabella allegata, si evidenzia che: le imprese di piccole dimensioni operano in maniera non troppo differente in tutte le quattro tipologie considerate, con una certa prevalenza per quelle di fase e di fornitura; le imprese di medio-piccola dimensione si concentrano soprattutto nell'ambito delle imprese "indipendenti" e di quelle di fornitura; le imprese di media dimensione risultano equidistribuite per imprese "indipendenti" e di sub-fornitura e, nell'ambito di quest'ultima, il peso maggiore è dato dalle imprese di lavorazione; infine, per le due maggiori classi di ampiezza, le unità del campione si collocano esclusivamente nelle due tipologie a più elevata autonomia di mercato.

Tab. 2.2. - DISTRIBUZIONE PERCENTUALE DELLE IMPRESE DELLE VARIE TIPOLOGIE PER CLASSI DI ADDETTI

Tipi di imprese  Classi occupazionali		Indipendenti		DI SUB-FORNITURA							
				In totale		1° livello fornitura		2° livello fase		3° livello lavorazione	
		freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.
da 10 a 49		16,0	16,0	52,6	52,6	47,0	47,0	72,7	72,7	40,0	40,0
da 50 a 99		24,0	40,0	18,4	71,0	29,4	76,4	9,1	81,8	10,0	50,0
da 100 a 199		36,0	76,0	23,7	94,7	11,8	88,2	18,2	100,0	50,0	100,0
da 200 a 499		20,0	96,0	5,3	100,0	11,8	100,0	—	100,0	—	100,0
da 500 a 999		4,0	100,0	—	100,0	—	100,0	—	100,0	—	100,0
TOTALE		100,0		100,0		100,0		100,0		100,0	
(n° casi)		(25)		(38)		(17)		(11)		(10)	

Tab. 2.3. - DISTRIBUZIONE PERCENTUALE DELLE IMPRESE DELLE DIVERSE CLASSI DIMENSIONALI PER CLASSI DI SUB-FORNITURA

Classi occupazionali	Tipi di imprese	DI SUB-FORNITURA				Totale	(n° casi)
		Indipendenti	In totale	1° livello fornitura	2° livello fase	3° livello lavorazione	
da 10 a 49		16,7	83,3	33,3	33,3	16,7	24
da 50 a 99		46,1	53,9	38,5	7,7	7,7	13
da 100 a 199		50,0	50,0	11,1	11,1	27,8	18
da 200 a 499		71,4	28,6	28,6	—	—	7
da 500 a 999		100,0	—	—	—	—	1
TOTALE		39,7	60,3	27,0	17,4	15,9	63



## 2.2.2. Numero e caratteristiche dei committenti

Esaminata la distribuzione del campione per numero e tipo di committenti delle imprese delle varie tipologie si può cogliere un aspetto interessante delle modalità operative delle unità di questo comparto in particolare per quanto concerne i legami di più stretta dipendenza tecnico-produttiva. In altri termini, considerando soltanto i valori di queste frequenze senza approfondire le altre caratteristiche operative, sembrerebbe emergere la possibilità per le unità del settore in esame di lavorare, nell'ambito di uno stretto rapporto tecnico-commerciale con più imprese, e questo vale sia nel caso in cui i committenti siano unità produttive di piccole dimensioni e sia anche nel caso in cui fra i committenti ci siano grandi complessi produttivi. Questo è vero in particolare per il comparto della minuteria, per il quale sembra delinearsi la struttura di un mercato della domanda che solo apparentemente opera attraverso forme di commessa, ma in realtà consente alle imprese di mantenere un elevato livello di autonomia nella definizione delle loro gamme produttive. Nel campo della carpenteria si accentua invece la tendenza verso strutture di vendita che pur essendo ancora basate su una pluralità di committenti, ne privilegiano in particolare uno solo, accentrando su questo valori della produzione che normalmente sono dell'ordine del 50%.

Esaminando poi questo fenomeno a livello delle singole tipologie di impresa, si rileva che la presenza di un'unico committente è particolarmente elevata nell'ambito delle unità "di lavorazione"; le imprese di "fase" si basano soprattutto su una struttura di vendita a più committenti (anche se in numero limitato) mentre, invece, le imprese di "fornitura", in analogia con quelle "indipendenti", rivolgono le loro vendite verso un numero elevato e non sempre definito di acquirenti. Inoltre il valore della frequenza delle imprese di fornitura rispetto alla modalità "molti saltuari" (pari al 53%) può far ritenere che, nell'ambito della classe di attività in esame, il primo livello di classificazione (imprese di fornitura) in realtà solo in limitata misura può essere considerato come facente parte dell'area della sub-fornitura.

Tab. 2.4. - DISTRIBUZIONE DELLE IMPRESE DELLE VARIE TIPOLOGIE PER NUMERO E TIPO DI COMMITTENTI

Tipi di imprese  Numero e tipo di committenti	Indipendenti		DI SUB-FORNITURA							
			In totale		1° livello fornitura		2° livello fase		3° livello lavorazione	
	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.
un solo committente	—	—	13,5	13,5	—	—	20,0	20,0	30,0	30,0
uno prevalente e altri	—	—	18,9	32,4	17,7	17,7	20,0	40,0	20,0	50,0
più committenti	—	—	40,6	73,0	29,4	47,1	50,0	90,0	50,0	100,0
molti saltuari	100,0	100,0	27,0	100,0	52,9	100,0	100,0	100,0	—	100,0
<b>TOTALE</b>	100,0		100,0		100,0		100,0		100,0	
(n° casi)	(25)		(37)		(17)		(10)		(10)	

## 2.2.3. Quote di vendite all'estero

L'analisi di questa grandezza condotta sulla base dei dati riportati nelle tabelle 2.5. e 2.6. consente di mettere in evidenza ulteriori elementi del fenomeno qui studiato.

In generale risulta una rilevante concentrazione delle vendite di questo settore sul mercato nazionale per quanto riguarda le imprese che più strettamente appartengono all'area della sub-fornitura che si concentrano con una frequenza pari al 90% nella classe definita da una limitata attività di export (<del 20%). Il rimanente 10% di queste imprese si distribuisce in pari misura nelle rimanenti due classi (dal 20 al 40% e oltre il 40% di esportazione). Può essere interessante



Tab. 2.5. – DISTRIBUZIONE DELLE IMPRESE DELLE VARIE TIPOLOGIE PER QUOTE DI VENDITE ALL'ESTERO

% vendite all'estero fatturato	Tipi di imprese	DI SUB-FORNITURA									
		Indipendenti		In totale		1° livello fornitura		2° livello fase		3° livello lavorazione	
		freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.
meno del 20%		48,0	48,0	89,4	89,4	76,4	76,4	100,0	100,0	100,0	100,0
dal 20 al 40%		28,0	76,0	5,3	94,7	11,8	88,2	–	100,0	–	100,0
più del 40%		24,0	100,0	5,3	100,0	11,8	100,0	–	100,0	–	100,0
TOTALE		100,0		100,0		100,0		100,0		100,0	
(n° casi)		(25)		(33)		(17)		(11)		(10)	

Tab. 2.6. – DISTRIBUZIONE DELLE IMPRESE SECONDO L'INCIDENZA DELLE ESPORTAZIONI PER CLASSI DI SUB-FORNITURA

% vendite all'estero fatturato	Tipi di imprese	DI SUB-FORNITURA					Totale	(n° casi)
		Indipendenti	In totale	1° livello fornitura	2° livello fase	3° livello lavorazione		
meno del 20%		26,1	73,9	28,3	23,9	21,7	100,0	46
dal 20 al 40%		77,8	22,2	22,2	–	–	100,0	9
più del 40%		75,0	25,0	25,0	–	–	100,0	8
TOTALE		39,7	60,3	27,0	17,4	15,9	100,0	63

rilevare che a queste due classi appartengono esclusivamente imprese del primo livello (di “fornitura”) mentre sono del tutto assenti le imprese di “fase” e di “lavorazione”.

Notevolmente diversa invece la situazione nell'ambito delle imprese “indipendenti” per le quali si registrano quote piuttosto elevate sia per quanto concerne la classe a media propensione di export (28%) sia per quanto riguarda la classe ad elevata propensione (24%).

In questo settore emerge in modo più marcato che negli altri il differente comportamento delle imprese a seconda dell'essere o no coinvolte nel processo di decentramento.

#### 2.2.4. Livello di sfruttamento impianti e incidenza degli specializzati sul totale operai

Se si leggono insieme le due modalità che riguardano più direttamente l'attività produttiva – livello di sfruttamento impianti e incidenza percentuale degli operai specializzati – si ricavano alcune informazioni sulle differenze che contraddistinguono, all'interno del processo di decentramento, le prevalenti tipologie aziendali.

Sulla base sia della distribuzione della frequenza per livello di sfruttamento degli impianti, sia per incidenza degli operai specializzati, emerge in primo luogo il fatto che l'area della sub-fornitura si qualifica in termini di maggior positività rispetto all'insieme delle imprese indagate. In particolare per quanto concerne il livello di sfruttamento degli impianti, a fronte di una frequenza pari al 60% nella classe a più elevato grado di utilizzo delle capacità produttive (livello medio di sfruttamento impianti superiore al 75%) espressa dalle imprese di sub-fornitura, si ha, per le imprese “indipendenti” un valore di frequenza del 30% soltanto.

E poi interessante rilevare che l'elevato valore in questa classe si distribuisce uniformemente nell'ambito dei tre livelli di sub-fornitura esaminati. Da ciò si potrebbe ipotizzare – ma il fe-

nomeno andrebbe ulteriormente approfondito nell'ambito di un'analisi più particolareggiata – che in questo settore il decentramento delle lavorazioni, nelle varie forme in cui si attua, ha già raggiunto una consistenza ed una stabilità tale da assicurare alle imprese un mercato di sbocco ben definito, sia pure a livelli di autonomia differenziati.

Se si esaminano poi i dati relativi alla percentuale degli specializzati si ha una conferma abbastanza evidente di questa situazione. Intanto la frequenza di imprese con un'elevata quota di operai specializzati (più del 40%) risulta ben differenziata fra imprese di sub-fornitura ed imprese indipendenti, essendo notevolmente più elevata per le prime (55%) rispetto alle seconde (33%).

Inoltre, anche in questo caso, gli elevati valori delle frequenze in questa classe si distribuiscono uniformemente nei tre livelli di sub-fornitura considerati.

Il riferimento alla distribuzione delle imprese per livello di qualificazione della manodopera consente di precisare ulteriormente quell'elemento di "positività" a favore delle imprese di sub-fornitura che era già emerso dall'analisi del grado di sfruttamento degli impianti: tale precisazione va nel senso di individuare come prevalenti in questo settore forme di decentramento "di specializzazione". Caratteristica di questo tipo di decentramento è che esso sarebbe "più che una esigenza di flessibilità dettata dalle grandi imprese, la risposta di un tessuto produttivo ricco e differenziato, ove il sub-fornitore apporta essenzialmente un contributo di specialità" <sup>(1)</sup>. Se

Tab. 2.7. – DISTRIBUZIONE DELLE IMPRESE DELLE VARIE TIPOLOGIE SECONDO IL GRADO DI SFRUTTAMENTO DEGLI IMPIANTI

<div> <div>Tipi di imprese</div> <div>Grado di sfruttamento degli impianti</div> </div>	Indipendenti		DI SUB-FORNITURA							
			In totale		1° livello fornitura		2° livello fase		3° livello lavorazione	
	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.
meno del 60%	16,7	16,7	2,9	2,9	6,7	6,7	—	—	—	—
60-75%	54,1	70,8	38,3	41,2	26,7	33,4	54,5	54,5	37,5	37,5
più del 75%	29,2	100,0	58,8	100,0	66,6	100,0	45,5	100,0	62,5	100,0
TOTALE	100,0		100,0		100,0		100,0		100,0	
(n° casi)	(24)		(34)		(15)		(11)		(8)	

Tab. 2.8 – DISTRIBUZIONE DELLE IMPRESE DELLE VARIE TIPOLOGIE SECONDO LA INCIDENZA PERCENTUALE DEGLI SPECIALIZZATI SUL TOTALE DELLA MANODOPERA OPERAIA

<div> <div>Tipi di imprese</div> <div>%di specializzati totale operai</div> </div>	Indipendenti		DI SUB-FORNITURA							
			In totale		1° livello fornitura		2° livello fase		3° livello lavorazione	
	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.
meno del 20%	44,5	44,5	17,2	17,2	8,4	8,4	22,2	22,2	25,0	25,0
20 – 40%	22,2	66,7	27,6	44,8	33,3	41,7	22,2	44,4	25,0	50,0
più del 40%	33,3	100,0	55,2	100,0	58,3	100,0	55,6	100,0	50,0	100,0
TOTALE	100,0		100,0		100,0		100,0		100,0	
(n° casi)	(18)		(29)		(12)		(9)		(6)	

(1) Cfr. "Industria metalmeccanica: innovazione e crescita", citato.

Tab. 2.9. – DISTRIBUZIONE DELLE IMPRESE SECONDO L'INCIDENZA DI OPERAI SPECIALIZZATI PER CLASSI DI SUB-FORNITURA

% di specializ. totale operai	Tipi di imprese	Indipendenti	DI SUB-FORNITURA				Totale	(n° casi)
			In totale	1° livello fornitura	2° livello fase	3° livello lavorazione		
meno del 20%		61,5	38,5	7,7	15,4	15,4	100,0	13
20 – 40%		33,3	66,7	33,3	16,7	16,7	100,0	12
più del 40%		27,3	72,7	31,8	22,7	18,2	100,0	22
TOTALE		38,3	61,7	25,5	19,2	17,0	100,0	47

questo è certamente vero bisogna peraltro dire che la rilevazione dei dati relativi alle quote di manodopera specializzata può risultare in parte viziata dal fatto che nel rapporto fra le imprese “indipendenti” e quelle di sub-fornitura, queste ultime tendono ad evidenziare situazioni più favorevoli in relazione ad una maggiore propensione ad utilizzare forme di lavoro “part-time” nella fascia della loro attività coperta da operai comuni <sup>(1)</sup>.

#### 2.2.5. Percentuale del costo del lavoro sul totale delle spese

L'incidenza del costo del lavoro rispetto al volume complessivo dei costi di produzione risulta in prevalenza allineata su valori medi per il complesso del settore in esame sia per quanto concerne l'area delle imprese di sub-fornitura sia per il gruppo delle imprese indipendenti.

Ne deriva che la maggior parte delle imprese del campione indagato dichiarano un'incidenza del costo del lavoro compresa fra il 35 ed il 50%. Soltanto per le imprese di fase si registra una frequenza piuttosto elevata anche di imprese nelle quali il costo del lavoro supera il 50% del totale dei costi aziendali.

Si ritiene che ciò sia dovuto al fatto che le imprese di fase tendono a sviluppare in misura maggiore, come si è già avuto modo di evidenziare in precedenza, forme di specializzazione produttiva ad elevata intensità di manodopera.

Può sorprendere il dato che si evidenzia dalla tabella 2.10. in relazione alla elevata frequenza di imprese di lavorazione (57%) che hanno dichiarato una bassa incidenza del costo del lavoro. Questo risultato sembrerebbe non essere riconducibile allo schema di decentramento come viene definito dal modello del Lorenzoni secondo il quale le imprese di lavorazione equi-

Tab. 2.10. – DISTRIBUZIONE DELLE IMPRESE DELLE VARIE TIPOLOGIE SECONDO LA INCIDENZA PERCENTUALE DEL COSTO DEL LAVORO SUL TOTALE DEI COSTI AZIENDALI

%costo lavoro totale costi aziendali	Tipi di imprese	Indipendenti		DI SUB-FORNITURA							
				In totale		1° livello fornitura		2° livello fase		3° livello lavorazione	
		freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.
meno del 35%		42,9	42,9	31,3	31,3	26,7	26,7	20,0	20,0	57,1	57,1
35-50%		47,6	90,5	56,2	87,5	73,3	100,0	40,0	60,0	42,9	100,0
più del 50%		9,5	100,0	12,5	100,0	—	100,0	40,0	100,0	—	100,0
TOTALE		100,0		100,0		100,0		100,0		100,0	
(n° casi)		(21)		(32)		(15)		(10)		(7)	

(1) Cfr.: “Analisi della struttura del settore metalmeccanico in Piemonte, vol. 2, La meccanica di base”, citato.



valgono a reparti distaccati che realizzano semplici operazioni di trasformazione per conto del committente impiegando quasi esclusivamente il fattore lavoro.

Anche questo risultato può essere spiegato se si considera il contesto operativo precedentemente descritto con riferimento all'elevato grado di sfruttamento impianti e alla forte incidenza di manodopera specializzata dichiarata dalle imprese di lavorazione a cui si deve aggiungere l'elevato costo delle materie prime a carico di queste unità. Non bisogna dimenticare l'effetto che su questo risultato, come è già stato segnalato in precedenza, può derivare da un elevato utilizzo di forme di lavoro "part-time": fenomeno questo che può essere rilevato dall'elevata variabilità che assume l'incidenza del costo del lavoro nell'ambito delle singole unità produttive.

Tab. 2.11. - DISTRIBUZIONE DELLE FREQUENZE RELATIVE ALLE VARIABILI DI STRUTTURA CONSIDERATE (PER OGNI LIVELLO DI SUB-FORNITURA E PER LE IMPRESE INDIPENDENTI)

Variabili di struttura	Tipo di imprese Codice	DI SUB-FORNITURA			Indipendenti
		1° livello fornitura	2° livello fase	3° livello lavorazione	
Dimensione occupazionale	1. (10-49 add.)	8	8	4	4
	2. (50-99 add.)	5	1	1	6
	3. (100-199 add.)	2	2	5	9
	4. (200-499 add.)	2	—	—	5
	5. (500-999 add.)	—	—	—	1
Numero e tipo di committenti	1. (un solo comm.)	—	2	3	—
	2. (uno prevalente ed altri)	3	2	2	—
	3. (più comm.)	5	5	5	—
	5. (molti saltuari)	9	1	—	25
Quota di vendite all'estero	1. (meno del 20% fatt.)	13	11	10	12
	3. (20-40% fatt.)	2	—	—	7
	5. (più del 40% fatt.)	2	—	—	6
Grado di sfruttamento degli impianti	1. (meno del 60%)	1	—	—	4
	3. (60-75%)	4	6	3	13
	5. (più del 75%)	10	5	5	7
Specializzati sul totale della manodopera	1. (meno del 20%)	1	2	2	8
	3. (20-40%)	4	2	2	4
	5. (più del 40%)	7	5	4	6
Incidenza del costo del lavoro sul totale costi aziendali	1. (meno del 35%)	4	2	4	9
	3. (35-50%)	11	4	3	10
	5. (più del 50%)	—	4	—	2

## 2.2.6. Dinamica dell'occupazione e del fatturato nelle imprese del campione indagato

Nel complesso le imprese del campione hanno fatto registrare, nel periodo indagato, una sostanziale stabilità occupazionale.

Tale equilibrio è però il risultato di un processo di modificazioni anche profonde che hanno portato al riassetto dimensionale di ben 44 imprese del campione complessivo (pari ad oltre il 73%). Dalla tabella 2.12. emerge che 22 unità denunciano, sull'intero arco di tempo considerato, delle contrazioni occupazionali (sia pure nella maggior parte dei casi in una misura che mediamente non supera il 10% dell'occupazione iniziale) mentre altrettante unità fanno registrare un vivace sviluppo occupazionale (con netta prevalenza di casi in cui la misura della crescita supera il 20%); rimangono soltanto 16 imprese a rappresentare la classe intermedia di stabilità.

L'elevata mobilità occupazionale che si riscontra nel complesso del campione indagato per questo settore è da attribuire prevalentemente al gruppo delle imprese "indipendenti" che nella misura del 45% hanno fatto registrare variazioni di segno positivo e negativo superiori al 20% dell'occupazione iniziale e, per un'altra quota pari al 52%, variazioni che sempre nei due segni considerati, raggiungono il 20%.

Ci soffermeremo più avanti ad analizzare le possibili cause di questa situazione. È importante invece dire subito che, nel gruppo delle imprese di sub-fornitura, la situazione, dal punto di vista della mobilità, risulta notevolmente più attenuata.

In particolare, dall'analisi della tabella 2.13. emerge che la maggior quota relativa di imprese appartenenti all'insieme dei 3 livelli di sub-fornitura (pari al 40,6%) non registra, nel periodo, variazioni occupazionali significative.

Occorre peraltro rilevare che l'elevata quota di imprese che nel periodo non modificano sostanzialmente i propri livelli occupazionali, non annulla la possibilità di casi di crisi o di crescita particolarmente rilevanti nei loro tassi di variazione ( $>\pm 20\%$ ) come appare dal consistente gruppo (pari al 40%) di imprese che ricadono nelle due classi estreme.

Dall'insieme dell'analisi relativa ai tassi di variazione del numero degli addetti sembra pertanto potersi dire che il settore della carpenteria e minuteria è quello che presenta la più elevata

Tab. 2.12. – DISTRIBUZIONE DELLE FREQUENZE RELATIVE AGLI ANDAMENTI DELL'OCCUPAZIONE NEL PERIODO 1971/1976 E DEL FATTURATO NEL PERIODO 1973/1976 (PER OGNI LIVELLO DI SUB-FORNITURA E PER LE IMPRESE INDIPENDENTI)

Variabili	Tipo di imprese Codice	DI SUB-FORNITURA			Indipendenti
		1° livello fornitura	2° livello fase	3° livello lavorazione	
Andamento dell'occupaz.	1. decremento $> -20\%$	5	–	3	1
	2. decrem. dal $-20\%$ al $-5\%$	1	1	2	9
	3. stabil. dal $-5\%$ al $+10\%$	5	6	4	1
	4. crescita dal $+10\%$ al $+20\%$	2	1	–	3
	5. crescita $> +20\%$	3	3	1	9
Andamento del fatturato	1. $< +30\%$	5	1	3	3
	2. dal $+30\%$ al $+50\%$	2	2	1	2
	3. dal $+50\%$ al $+80\%$	–	–	3	8
	4. dal $+80\%$ al $+150\%$	4	3	2	5
	5. $> +150\%$	4	2	–	3

Tab. 2.13. – DISTRIBUZIONE PERCENTUALE DELLE IMPRESE APPARTENENTI ALLE DIVERSE TIPOLOGIE SECONDO L'ANDAMENTO DELL'OCCUPAZIONE (NEL PERIODO 1971-1976)

Andamento dell'occupazione 1971/1976	Tipi di imprese		DI SUB-FORNITURA							
	Indipendenti		In totale		1° livello fornitura		2° livello fase		3° livello lavorazione	
	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.
decremento $> -20\%$	4,4	4,4	21,6	21,6	31,3	31,3	–	–	30,0	30,0
decrem. dal $-20\%$ al $-5\%$	39,1	43,5	10,8	32,4	6,2	37,5	9,1	9,1	20,0	50,0
stabilità: dal $-5\%$ al $+10\%$	4,4	47,9	40,6	73,0	31,3	68,8	54,5	63,6	40,0	90,0
crescita dal $+10\%$ al $+20\%$	13,0	60,9	8,1	81,1	12,5	81,3	9,1	72,7	–	90,0
crescita $> +20\%$	39,1	100,0	18,9	100,0	18,7	100,0	27,3	100,0	10,0	100,0
TOTALE	100,0		100,0		100,0		100,0		100,0	
(n° casi)	(23)		(37)		(16)		(11)		(10)	



Tab. 2.14. – DISTRIBUZIONE PERCENTUALE DELLE IMPRESE APPARTENENTI ALLE DIVERSE TIPOLOGIE SECONDO L'ANDAMENTO DEL FATTURATO (NEL PERIODO 1973-1976)

Andamento del fatturato 1973/1976	Tipi di imprese	Indipendenti		DI SUB-FORNITURA							
				In totale		1° livello fornitura		2° livello fase		3° livello lavorazione	
		freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.
< +30%		14,3	14,3	28,1	28,1	33,3	33,3	12,5	12,5	33,3	33,3
dal +30% al +50%		9,5	23,8	15,6	43,7	13,3	46,6	25,0	37,5	11,1	44,4
dal +50% al +80%		38,1	61,9	9,4	53,1	—	46,6	—	37,5	33,3	77,7
dal +80% al +150%		23,8	85,7	28,1	81,2	26,7	73,3	37,5	75,0	22,3	100,0
> +150%		14,3	100,0	18,8	100,0	26,7	100,0	25,0	100,0	—	100,0
TOTALE		100,0		100,0		100,0		100,0		100,0	
(n° casi)		(21)		(32)		(15)		(8)		(9)	

variabilità rispetto al dato occupazionale, variabilità che sembra essere connessa in primo luogo a situazioni di instabilità di mercato che si ripercuotono innanzitutto sul gruppo delle imprese “indipendenti” e quindi vengono a ricadere, con effetti ampliati in termini negativi, sul settore della sub-fornitura.

Sul modo con cui le oscillazioni della domanda si ripercuotono sull'insieme delle imprese “non indipendenti”, intervengono fattori positivi e negativi connessi alle modalità di attuazione del decentramento delle lavorazioni. Da un lato infatti si può osservare che le imprese di sub-fornitura sono in grado di meglio compensare variazioni di segno opposto della domanda, realizzando così situazioni di maggiore stabilità occupazionale: è questo il caso soprattutto delle imprese che operano per più committenti. Dall'altro lato, per quanto concerne soprattutto le situazioni di crisi, emerge una sostanziale maggior debolezza delle imprese di sub-fornitura che presentano per tali casi una frequenza intorno al 20% del campione a fronte del 5% circa delle imprese indipendenti.

In conclusione si potrebbe dire che l'instabile andamento della domanda di questo settore sfavorisce le possibilità di crescita delle imprese di sub-fornitura assegnando ad esse soprattutto un compito di stabilizzazione dei livelli produttivi, ma escludendole da un reale contesto di sviluppo.

Scendendo nell'analisi dei singoli livelli di sub-fornitura si evidenziano ulteriori elementi specifici di questo contesto operativo.

Per quanto concerne le imprese del primo livello (di fornitura) il modello che si evidenzia dalle frequenze con cui sono distribuite le differenti variazioni occupazionali pare essere una composizione del comportamento delle imprese indipendenti e di quello che abbiamo definito essere in generale il ruolo delle imprese di sub-fornitura.

In analogia con il comportamento delle imprese indipendenti si riscontra una elevata sensibilità alle variazioni della domanda da cui deriva la minor frequenza di imprese di fornitura che dichiarano livelli di occupazione stabili nel periodo.

In stretta connessione invece alla posizione delle imprese di sub-fornitura appare essere sia la loro minor capacità di realizzare elevati tassi di sviluppo sia il consistente valore di frequenza per quanto concerne le situazioni di crisi occupazionale (pari al 31% del totale): questo secondo elemento può peraltro essere messo in connessione all'elevata esposizione che le imprese di fornitura hanno verso il mercato. È pertanto evidente come in queste imprese si sovrappongono elementi negativi connessi sia alla loro condizione di maggiore esposizione verso il mercato e sia alla loro collocazione nell'area della sub-fornitura.

Passando ad esaminare invece il gruppo delle imprese di fase, la situazione si modifica sostanzialmente e la tendenza sembra essere, per lo più, quella di cumulare effetti di tipo positivo che attraverso anche al processo di decentramento si determinano in questo comparto. Da un

lato infatti si evidenzia che il valore di frequenza delle imprese che si classificano nell'ambito della stabilità occupazionale sale dal 40,6%, della media delle imprese di sub-fornitura, al 54,5% e il valore di frequenza delle imprese in rilevante crescita passa dal 18,9 al 27,3%. Nello stesso tempo si riducono drasticamente i casi di imprese con riduzioni di occupazione e si eliminano completamente quelli delle imprese "in crisi" (calo occupazionale superiore al 20%).

Da tutto ciò si delinea, per questo gruppo di imprese, una situazione che si caratterizza soprattutto per la sua positività sia rispetto a quello che avevamo detto essere il ruolo di stabilizzazione svolto dal decentramento e sia anche rispetto ad una dinamica di sviluppo che è in grado di cogliere più direttamente le opportunità offerte da una favorevole dinamica della domanda.

Se si esaminano infine i dati relativi alle imprese di lavorazione, che nel campione sono rappresentate da 10 unità, si rileva un sostanziale allineamento di valori di frequenza con quelli della media complessiva delle imprese di sub-fornitura, risultando peraltro accentuate le caratteristiche negative rispetto alle positive.

Più precisamente, l'aspetto di questo gruppo di imprese che presenta una maggiore negatività è quello relativo alla bassa frequenza relativa alla classe con un tasso di sviluppo superiori al 20% che risulta costituita, per questo livello di sub-fornitura, da una sola unità.

Se si passa all'analisi dei dati di frequenza relativi alle diverse modalità di crescita del fatturato nei tre livelli di sub-fornitura considerati, si trae lo spunto per una riconferma di quanto è stato evidenziato sopra nella lettura dei dati relativi all'andamento occupazionale.

In questo caso il processo di attenuazione della variabilità della domanda, che si realizza tramite il decentramento nel settore, viene colto attraverso l'elevata frequenza delle imprese indipendenti che ricadono prevalentemente nella classe intermedia (per il 38,1%). Al contrario non si ha – e questo mette in evidenza una peculiarità propria dei processi di decentramento – una corrispondente elevata frequenza di imprese che, in termini di fatturato, si mantengono stabili nell'ambito delle imprese di sub-fornitura (la quota per queste unità è pari solo al 9,4%).

Si mantiene invece rilevante la differenza fra imprese indipendenti e imprese di sub-fornitura – a svantaggio di queste ultime – per quanto concerne la presenza di situazioni di crisi che esprimono un valore di frequenza nei due gruppi di imprese pari rispettivamente al 14 e al 28%.

Nel complesso sembra emergere in modo abbastanza evidente come il diverso livello di autonomia produttiva sia un elemento influente sulle possibilità e sulle modalità di crescita delle imprese e come questo in generale comporti una situazione nel complesso più pesante per le imprese di sub-fornitura.

Se si considerano separatamente i tre livelli di sub-fornitura indagati si traggono le seguenti indicazioni.

Da un lato le imprese di "fornitura", coerentemente con quanto si è visto per gli andamenti occupazionali esprimono una più marcata variabilità di comportamento al loro interno, concentrandosi soprattutto nelle due classi estreme. Rimane da ciò confermata la posizione di relativa debolezza delle unità del primo livello che, mentre risultano esposte in misura pressapoco analoga a quella delle imprese indipendenti alle variazioni della domanda, non riescono a stabilizzare i loro ricavi, risultando maggiormente integrate al loro interno.

Per quanto concerne le imprese del 2° livello (di fase) si trae l'impressione che, anche rispetto all'andamento del fatturato, così come per l'occupazione, si realizzi in questo gruppo di imprese una favorevole combinazione di elementi positivi che garantiscono alle medesime, in un numero consistente di casi, possibilità di crescita anche rilevanti, mentre si riduce ad una sola unità la classe delle imprese "in crisi".

Infine, esaminando il gruppo delle imprese di lavorazione, i dati più rilevanti sembrano essere quelli relativi all'elevata frequenza di imprese che nel periodo evidenziano un andamento del fatturato particolarmente negativo, mentre totalmente assenti sono quelle che nel periodo realizzano spunti di crescita del fatturato particolarmente elevati. In questo caso risulta di una qualche consistenza il gruppo delle imprese che mantengono nel periodo una sostanziale stabilità dell'attività produttiva. Questo risultato può sembrare anomalo se lo si confronta con il corrispondente dato calcolato sull'insieme delle imprese di sub-fornitura, ma può essere fatto rientrare nel contesto operativo delle imprese di lavorazione se si considera che tali imprese hanno possibilità limitata di modificare sostanzialmente i loro livelli produttivi sia in aumento (perché

in questo caso si presenta per loro l'occasione di realizzare fasce di produzione più autonome) sia in riduzione in quanto entra immediatamente in crisi la loro possibilità di sopravvivenza.

In termini di analisi complessiva, al fine di considerare nel loro insieme gli effetti congiunti delle diverse dinamiche occupazionali e produttive realizzate dalle diverse classi di imprese indagate nel nostro campione, abbiamo ritenuto opportuno riunire, e evidenziare nel prospetto 2.a., i diversi trend sopra analizzati. Per ragioni di semplicità si è fatto ricorso a pochi segni grafici per illustrare le diverse situazioni: ne è derivata una rappresentazione "pittografica" dei fenomeni in esame che ha il merito di consentire una lettura complessiva degli stessi, nonché una schematizzazione delle conseguenze che ne derivano in termini soprattutto di produttività a livello delle singole tipologie di impresa. Se si confronta il prospetto così ottenuto con il corrispondente relativo al settore della metallurgia, si trae innanzitutto l'impressione che quanto è successo nell'ambito dell'industria della carpenteria e minuteria metallica nel periodo in esame presenta un maggior grado di complessità e non consente una interpretazione altrettanto univoca.

Prospetto 2.a. – DINAMICA DELL'OCCUPAZIONE, DEL FATTURATO E DELLA PRODUTTIVITÀ NEI DIVERSI GRUPPI DI IMPRESE DEL CAMPIONE INDAGATO

Gruppi di imprese	Andamenti di		
	occupazione	fatturato	produttività
Indipendenti	↑↓	→	→
1° livello di fornitura	↑↓	↑↓	↑↓
2° livello di fase	↗	↑	↑
3° livello di lavorazione	↘	→	↗

Così, se si esamina la zona relativa alle imprese indipendenti, vediamo innanzitutto che per quanto concerne l'occupazione il fenomeno non può essere interpretato in modo univoco a seguito dell'elevata presenza di imprese con andamenti discordanti. Più semplice appare la rappresentazione dell'andamento del fatturato per l'elevata presenza di imprese che evidenziano una situazione di stabilità. Nel complesso ne deriva che per questo gruppo di imprese si può ritenere che nel periodo non vi siano state né delle sostanziali variazioni nel livello generale di attività né delle rilevanti modificazioni di produttività a livello delle singole unità produttive.

Per le imprese di fornitura, proprio a seguito di quel complesso di elementi collegati alla particolare morfologia operativa di queste imprese di cui si è detto sopra, i tratti che si evidenziano per gli andamenti occupazionali e di fatturato non consentono di esprimere situazioni di insieme con indirizzi sufficientemente precisati. Di volta in volta possono prevalere processi di sviluppo o di crisi a livello delle singole unità anche se, nel complesso del gruppo in esame, questi processi tendono a verificarsi con un eguale valore di frequenza, conferendo pertanto a tale livello di sub-fornitura, nel suo insieme, una relativa stazionarietà.

Per le imprese di fase si evidenzia un andamento della produttività in termini nettamente



favorevoli come conseguenza di una crescita del fatturato a tassi sensibilmente più elevati di quelli dell'occupazione, che pure esprimono nel periodo una situazione di relativo sviluppo.

Infine, nel gruppo delle imprese di lavorazione la situazione si caratterizza per una certa debolezza generale che, peraltro, essendo più marcata sul lato occupazionale rispetto a quello del fatturato, sembrerebbe consentire a questo gruppo di imprese un certo recupero di produttività.

### 2.3. La situazione attuale e le tendenze in atto nei processi di diversificazione delle produzioni

#### 2.3.1. Aspetti metodologici dell'analisi

In questa parte dell'analisi si è cercato di definire il comportamento delle imprese dei tre livelli di sub-fornitura esaminati rispetto sia al grado di concentrazione delle produzioni sia alle tendenze di sviluppo in atto.

Gli strumenti metodologici impiegati sono stati ricavati da studi effettuati soprattutto all'estero: il modello di Scott <sup>(1)</sup> per definire il livello di concentrazione produttiva delle imprese e il modello del Chandler<sup>(2)</sup> per quanto concerne la definizione delle strategie di sviluppo. L'utilizzo dei due modelli è stato effettuato tenendo presente la particolare situazione delle imprese indagate che risulta notevolmente diversa da quello che gli autori citati hanno considerato nei loro studi.

Nel nostro caso, in particolare, la suddivisione delle imprese per livelli di concentrazione produttiva è stata esaminata soprattutto in funzione della dipendenza che le imprese sub-fornitrici presentano rispetto ai loro committenti. A tal fine non si è ritenuto di prendere in considerazione la ripartizione che lo Scott fa tra produzioni correlate o non, ma si è tenuto conto solamente del peso che la produzione prevalente ha sul totale del fatturato dell'impresa e del numero delle produzioni realizzate.

Così, anche per quanto concerne la definizione delle strategie di sviluppo delle unità produttrici a differenza del Chandler che ha studiato soprattutto i rapporti che esistono tra la strategia di sviluppo delle grandi imprese e la loro struttura interna, l'analisi qui condotta è stata rivolta ad evidenziare in che misura le diverse modalità in cui si realizza la attività di sub-fornitura possono essere considerate un elemento determinante della strategia di sviluppo delle imprese<sup>(3)</sup>.

In particolare l'analisi è stata condotta lungo due distinte direttrici: da un lato si sono esaminate le differenze che i diversi tipi di sviluppo determinano sulle modalità operative e organizzative delle imprese terziste; dall'altro lato si è proceduto a mettere in luce i condizionamenti che rispetto ai diversi tipi di sviluppo derivano dal livello di sub-fornitura cui le imprese stesse appartengono. In particolare si è cercato di cogliere in che misura l'insieme delle imprese sub-fornitrici possano realizzare dei processi di sviluppo basati sulla capacità di promuovere autonome iniziative al di fuori di quella che è la loro posizione rispetto al mercato delle sub-forniture.

---

(1) Bruce R. Scott, *Stages of Corporated Development*. Boston, Harvard School of Business Administration, 1970.

(2) A.D. Chandler Jr, *Strategy and Structure*, New York, Anchor Books, 1966.

(3) Il differente approccio metodologico risulta più chiaro se si considera che lo schema del Chandler introduce dei criteri per la classificazione delle strategie espansionistiche e delle modificazioni delle strutture organizzative delle grandi imprese. In particolare, lo sviluppo di queste imprese può essere originato "a) da una espansione delle esistenti linee di produzione verso pressochè lo stesso tipo di cliente; b) da una ricerca di nuovi mercati e di nuove fonti di fornitura; c) dall'apertura di nuovi mercati per nuovi prodotti diretti a clienti diversi".

### 2.3.2. La concentrazione delle produzioni nei diversi gruppi di imprese considerati

In tabella sono riportati i valori assoluti e quelli relativi per i diversi livelli di sub-fornitura indagati.

I dati riportati consentono di definire le diverse tipologie delle imprese appartenenti ai diversi gruppi individuati rispetto ai diversi livelli di concentrazione produttiva.

Tab. 2.15. – DISTRIBUZIONE DELLE IMPRESE DELLE VARIE TIPOLOGIE SECONDO L'INCIDENZA PERCENTUALE SUL FATTURATO DELLA PRODUZIONE PREVALENTE

Tipologia delle imprese secondo l'incidenza % sul fatturato della produzione prevalente (rilevazione al 1976-1977)	Indipendenti		DI SUB-FORNITURA							
			In totale		1° livello fornitura		2° livello fase		3° livello lavorazione	
	val. ass.	val. %	val. ass.	val. %	val. ass.	val. %	val. ass.	val. %	val. ass.	val. %
Imprese monoprodotto (100%)	10	55,5	13	48,1	3	25,0	4	57,1	6	75,0
Imprese a produzione prevalente (71-99%)	5	27,8	6	22,2	4	33,3	1	14,3	1	12,5
Imprese a produzione differenziata (fino al 70%)	3	16,7	8	29,7	5	41,7	2	28,6	1	12,5
TOTALE	18	100,0	27	100,0	12	100,0	7	100,0	8	100,0

#### 2.3.2.1. Le imprese "independenti"

Emerge in particolare che le imprese indipendenti presentano una elevata frequenza nell'ambito della classe delle unità produttive con un unico tipo di produzione: tali unità rappresentano infatti il 55,5% del campione indagato. Le imprese a produzione prevalente e quelle a produzione differenziata rappresentano rispettivamente quote pari al 27,8% ed al 16,7%.

L'elevata incidenza delle imprese monoprodotto – che si mantiene tale anche per il complesso delle unità di sub-fornitura (48,1%) – può essere spiegata in base a due ordini di considerazioni.

Da un lato – in particolare per quanto riguarda le imprese indipendenti – si può osservare che tali unità sono rappresentate nel campione soprattutto in quei comparti ove il prodotto è costituito essenzialmente da beni finiti e terminali (stoviglie e posaterie; forni, caldaie e apparecchi termici; mobili e arredi metallici); inoltre le imprese indipendenti si collocano, all'interno di tali comparti, ciascuna secondo una marcata specializzazione produttiva che, almeno nel breve periodo, è rivolta ad un particolare prodotto o comunque ad una gamma ristretta di prodotti affini e spesso intercambiabili.

Dall'altro lato, più in generale, si può rilevare che le lavorazioni del settore in esame (carpenteria e minuteria) presentano caratteristiche di relativa minor complessità rispetto a quelle di altri settori della meccanica di base (in particolare rispetto alla costruzione di apparecchi e attrezzi speciali). Si riscontra allora una tendenza delle imprese a dichiarare un solo tipo di prodotto non soltanto in riferimento ad una gamma ristretta di beni affini e/o intercambiabili ma anche quando, in luogo di una invarianza di prodotto, si dovrebbe riconoscere, più propriamente, una sostanziale invarianza del tipo di lavorazione.

Proprio sulla base di queste caratteristiche si può leggere il significato che il decentramento produttivo ha avuto, per questo settore, in termini di una ristrutturazione dei cicli produttivi che tende soprattutto a recuperare più elevati margini di efficienza affidando alle singole unità produttive compiti di "attività di servizio" nei confronti di un'ampia gamma di produzioni.



#### 2.3.2.2. *Le imprese di "fornitura"*

Per quanto riguarda le imprese di fornitura si rileva, come caratteristica specifica di questo gruppo, una scarsa incidenza relativa delle unità a produzione unica, che rappresentano una quota del 25% del campione, mentre un peso rilevante pari al 41,7% è espresso dalle unità che dichiarano una elevata differenziazione della loro attività. Tale comportamento delle imprese del primo livello appare conforme con il tipo di classificazione adottato proprio in quanto la funzione delle imprese di fornitura, in generale, è quella di porsi in posizione di complementarietà rispetto a un numero anche considerevole di produzioni finali.

Tutto ciò risulta avvalorato dal fatto che le imprese di fornitura si collocano prevalentemente, all'interno del settore in esame, in comparti caratterizzati dalla produzione di beni intermedi (carpenteria metallica in genere; molle, bulloneria e viteria).

#### 2.3.2.3. *Le imprese di "fase"*

Per le imprese di fase si riscontra una situazione rovesciata rispetto a quelle di fornitura: prevalgono nettamente in questo caso le imprese monoprodotto (con il 57,1% di incidenza nel campione) mentre le imprese a produzione differenziata si riducono al 28,6%. La prevalenza complessiva delle unità a produzione unica è determinata soprattutto dal comportamento delle imprese appartenenti al sottocomparto della minuteria. Tale risultato non va pertanto ricondotto ad un elemento di elevata specializzazione produttiva – che peraltro può essere presente in un certo numero di casi – ma può meglio essere ricondotto al fatto che come già si è detto in precedenza, nell'ambito di questo settore si manifesta la tendenza ad identificare l'invarianza del prodotto con l'invarianza del tipo di lavorazione.

Si può quindi ritenere che anche in questo caso abbia giocato, almeno in parte, quell'effetto di sovrastima cui si è accennato nel paragrafo relativo alle imprese "indipendenti" nel senso che si dovrebbe parlare, più propriamente, della prevalenza di imprese che eseguono un unico tipo di lavorazione sostanzialmente intercambiabile rispetto ad una gamma ristretta di prodotti affini, piuttosto che di unità a produzione unica.

#### 2.3.2.4. *Le imprese di "lavorazione"*

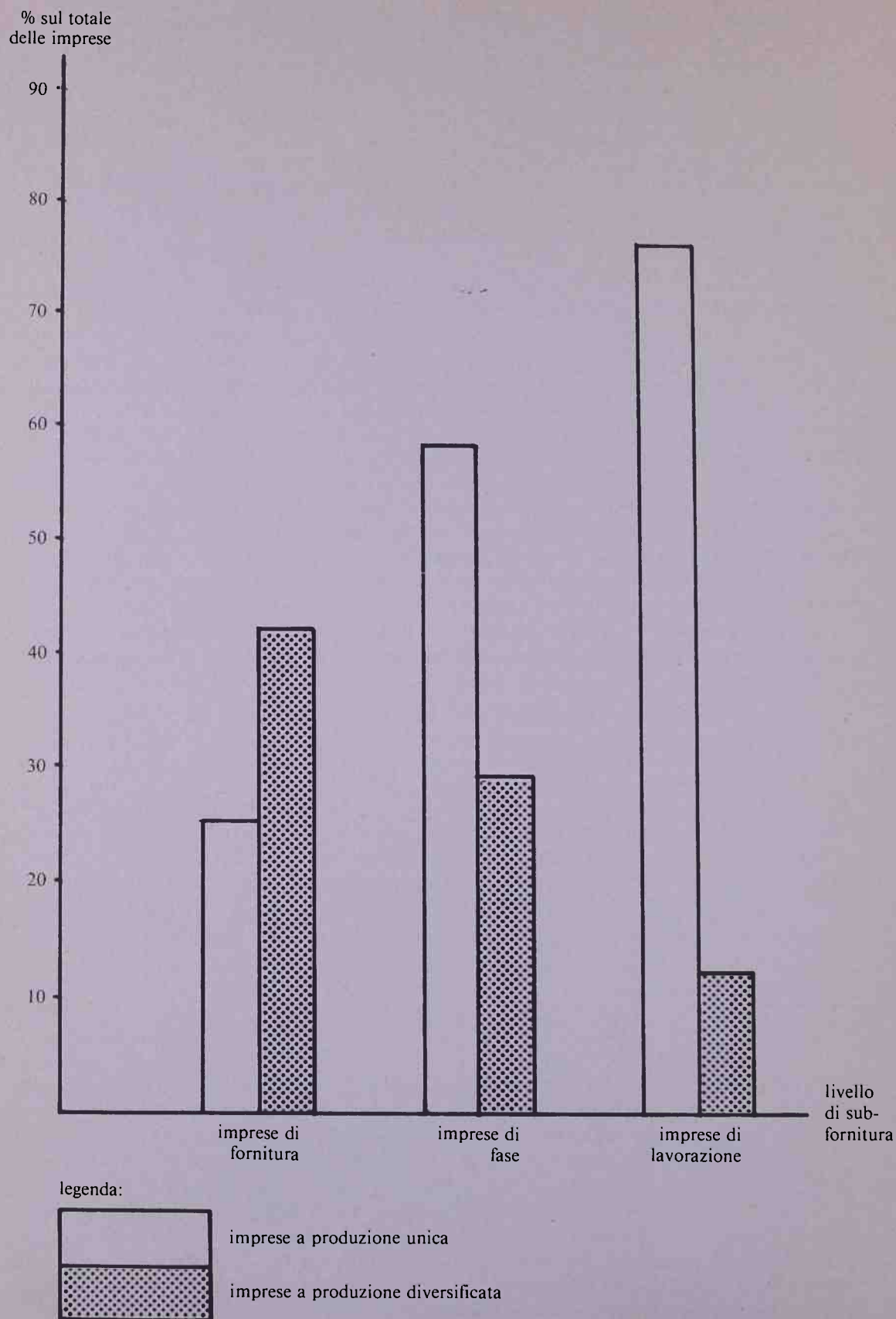
Per quanto riguarda le imprese di lavorazione si riscontra una accentuazione della tendenza verso la monoproduzione già espressa dalle imprese di fase che può essere spiegata attraverso una analoga linea interpretativa. L'elevata frequenza di forme di monoproduzione che si riscontra all'interno del terzo livello di sub-fornitura trova peraltro una sua specifica caratterizzazione nella situazione di maggior debolezza economica di queste imprese, che accentua il loro grado di subordinazione decisionale e riduce ulteriormente i margini di differenziazione delle produzioni e dei tipi di lavorazione.

#### 2.3.2.5. *Osservazioni di carattere generale*

In generale, i dati rilevati per l'insieme delle imprese, pur con le dovute riserve connesse all'esiguità del campione e soprattutto alla difficoltà di valutare correttamente e uniformemente le reali situazioni delle singole imprese sulla base delle dichiarazioni raccolte nelle interviste (dichiarazioni fondate molte volte, peraltro, su valutazioni soggettive) consentono di fare alcune osservazioni.

Innanzitutto se si esamina il rapporto che esiste – e si è cercato di evidenziare nel grafico 2.b. – fra livello di sub-fornitura e grado di concentrazione delle produzioni delle singole imprese, si riscontra l'esistenza di un'elevata correlazione. Tale correlazione risulta verificata sia rispetto all'incidenza delle imprese a produzione unica sia, cambiando di segno, per le imprese a produzione diversificata in relazione a tutti i tre livelli di sub-fornitura definiti.

Grafico 2.b. - GRADO DI CONCENTRAZIONE DELLA PRODUZIONE PER LIVELLO DI SUB-FORNITURA



In secondo luogo la correlazione riscontrata fra livelli di subordinazione gestionale e livelli di concentrazione produttiva riguarda esclusivamente le due classi estreme considerate, mentre per la classe intermedia relativa alle imprese a produzione prevalente, si registra un certo allineamento dei valori di frequenza nei due insiemi delle imprese indipendenti e delle unità di sub-fornitura e, all'interno di quest'ultimo gruppo, l'allineamento si mantiene nelle diverse classi tipologiche considerate nel nostro modello.

### 2.3.3. Le strategie di sviluppo nell'ambito dei diversi gruppi di impresa considerati

#### 2.3.3.1. La "matrice" delle strategie di sviluppo

Le strategie di sviluppo delle imprese sono state definite sia rispetto alle loro modalità di attuazione (estensiva, intensiva, innovativa) sia rispetto ai tipi di intervento che comportano per la loro realizzazione (rispetto ai mezzi di produzione, rispetto alla struttura operativa e rispetto al livello tecnologico).

Facendo riferimento a questi due parametri di definizione si è ottenuto uno schema di riferimento al fine dello sviluppo dell'analisi complessiva del fenomeno della sub-fornitura nelle sue tendenze evolutive. In particolare la "matrice" che ne risulta (vedi schema 2.c.) appare strutturata secondo una precisa correlazione tra le modalità dello sviluppo considerate e le trasformazioni che tali strategie possono determinare sui livelli di dipendenza delle imprese <sup>(1)</sup>. È stato infatti messo in evidenza, dagli studi condotti da vari autori sul problema del decentramento produttivo, che esistono dei legami ben precisi tra le finalità mercato/prodotto delle imprese da una parte, e i limiti imposti dal livello tecnologico disponibile, dall'altra.

Indubbiamente gli interventi che comportano delle sostanziali modifiche nelle tecniche produttive o nella struttura di mercato tendono a ridurre i rapporti di subordinazione delle imprese verso la committenza. A maggior ragione gli interventi che realizzano una maggiore differenziazione delle linee produttive attraverso anche l'acquisizione di nuovo Know-how, possono coinvolgere i rapporti di forza esistenti fra imprese committenti e imprese sub-fornitrici.

Prospetto 2.c. – SCHEMA DI DEFINIZIONE DELLE STRATEGIE DI SVILUPPO DELLE IMPRESE

Strategie di sviluppo delle imprese		Interventi sulla disponibilità di mezzi di produzione		Interventi sulla struttura produttiva o commerciale		Interventi sul livello tecnologico	
		sostituzioni	nuove acquisizioni	modifiche tecniche produttive	ampliamento o modificazioni di mercato	sviluppo o riconversione della linea produttiva	acquisizione di know how
sviluppo di tipo estensivo	a1	si	no	no	no	no	no
	a2	si/no	si	no	no	no	no
sviluppo di tipo intensivo	b1	si/no	si/no	si	no	no	no
	b2	si/no	si/no	si/no	si	no	no
sviluppo di tipo innovativo	c1	si/no	si/no	si/no	si/no	si	no
	c2	si/no	si/no	si/no	si/no	si/no	si

Questa constatazione risulta avvalorata, con riferimento allo specifico settore in esame, dai risultati dell'analisi precedente sul livello di concentrazione dell'attività produttiva delle imprese che evidenzia un rilevante aumento passando dalle imprese di fornitura alle imprese di lavorazione.

(1) Al fine di consentire una più facile attribuzione delle strategie di sviluppo ai singoli casi esaminati si è imposto che i tipi di intervento che presupponevano una più rilevante modificazione qualitativa dell'impresa non escludessero i tipi di intervento di ordine gerarchico inferiore, mentre risultava esclusa la possibilità di rilevanti interventi che avrebbero comportato più radicali trasformazioni delle tipologie aziendali.



### 2.3.3.2. *Imprese "indipendenti"*

Fra i progetti di investimento dichiarati da questo gruppo di imprese prevalgono quelli di tipo estensivo che si caratterizzano o come semplice ampliamento della superficie coperta (due casi rilevati) o come potenziamento dei macchinari e degli impianti al fine di uno sviluppo produttivo (due casi) o, infine, in un caso, come acquisizione di un nuovo stabilimento. Questo tipo di sviluppo (estensivo) è l'unico ad avere una certa rilevanza in quanto la maggior parte delle imprese (64%) della classe di attività qui indagata, non ha saputo indicare alcun elemento che poteva far supporre l'esistenza di iniziative riguardanti mutamenti nella struttura produttiva commerciale delle aziende. In realtà in soli due casi è stata segnalata l'intenzione da parte delle unità produttive di effettuare modifiche nei sistemi di produzione ricorrendo all'introduzione di nuove tecnologie. Si sono poi rilevati due casi che riguardavano progetti interessanti soprattutto l'aspetto delle vendite: in un caso si tratta di realizzare una gestione diretta delle vendite con una consistente estensione dell'export, mentre nel secondo caso l'impresa dichiara l'esigenza di modificare sostanzialmente la linea produttiva portandosi su prodotti a più elevato valore aggiunto.

Nel complesso, dalla descrizione dei programmi in corso dichiarati, si trae l'impressione di una certa staticità che riguarda sia l'aspetto tecnologico sia quello commerciale, mentre l'evoluzione delle imprese, quando si concretizza in nuovi programmi di sviluppo, sembra orientata a rimanere nell'ambito di un potenziamento delle attività produttive che costituiscono il tradizionale mercato di sbocco di queste unità.

### 2.3.3.3. *Imprese di "fornitura"*

Diversamente da quanto visto per le imprese "indipendenti" questo gruppo di unità sembra connotarsi positivamente per una elevata presenza di iniziative a carattere "innovativo". Tale tendenza si manifesta di più come riconversione delle linee produttive con l'inserimento di nuove fasi di lavorazione (tre casi rilevati) che non come ristrutturazione tecnologica dei processi (un solo caso rilevato). Si evidenzia, peraltro, che due imprese dichiarano di voler procedere nel breve periodo all'inserimento di nuovi tipi di macchinari o di procedere in genere ad un ammodernamento del parco macchine. Si tratta in ambedue i casi di piccole unità produttive (10-99 addetti) che in tal modo si differenziano da quelle di grande dimensione per una maggiore attenzione ai problemi produttivi, mentre per le grandi imprese il problema dello sviluppo si caratterizza soprattutto in termini di innovazioni di mercato. Per quanto riguarda invece i progetti di ampliamento – che nel complesso del campione indagato per queste unità è stato segnalato da tre imprese di cui due nella forma di ampliamento degli attuali insediamenti e uno come costruzione di un nuovo capannone – si può osservare che in due casi si tratta di piccolissime unità produttive (10-50 addetti) mentre in un caso si tratta di un'impresa di medie dimensioni che ha in previsione di aumentare nei prossimi anni del 50% la propria produzione. Tirando le somme, dalla descrizione dei programmi in corso si evidenzia che questa classe è quella più ricca di iniziative non solo dal punto di vista quantitativo come numero di progetti segnalati, ma anche da quello qualitativo per l'elevata frequenza di programmi che prevedono interventi nel livello tecnologico per le imprese minori o, limitatamente alle imprese maggiori, riconversione della linea produttiva.

### 2.3.3.4. *Imprese di "fase" e di "lavorazione"*

Per quanto concerne le imprese di fase e di lavorazione, i risultati che emergono dall'esame dei programmi in corso segnalati sembrano inscrivere all'interno del diverso contesto operativo-evolutivo di queste due diverse tipologie. Più precisamente per le imprese di fase la situazione piuttosto favorevole, che si è riscontrata dall'analisi della dinamica occupazionale e del fatturato, sembra essere l'elemento che spiega il fatto che tutti i programmi di sviluppo risultano classificati nell'ambito di una strategia di tipo estensivo; nello stesso tempo la semplicità delle fasi operative, che già è stata rilevata in precedenza, sembra escludere l'esigenza di interventi sulla struttura produttiva o sul livello tecnologico.

Nell'ambito delle imprese di lavorazione l'estrema diversificazione dei programmi segnalati sembra essere riconducibile a forme di reazione alla difficile situazione in cui operano queste unità in relazione alla loro posizione di limitata autonomia. La tendenza prevalente sembra quella rivolta verso l'estensione della gamma produttiva promuovendo da un lato la ristrutturazione delle tecniche aziendali, con un ampliamento anche del numero dei committenti, e, dall'altro intervenendo sui processi produttivi con un sostanziale aggiornamento tecnologico.

### 2.3.3.5. Sintesi dei risultati emersi sui programmi di sviluppo dichiarati dalle imprese

I dati assoluti e relativi riportati nella tabella 2.16. sono stati ottenuti suddividendo le imprese del campione indagato sia secondo i diversi gruppi di unità produttive definiti per la presente indagine, sia rispetto al tipo di strategia di sviluppo che emerge dai programmi di attività che le imprese stesse hanno dichiarato.

Al fine di evidenziare i dati più rilevanti emersi dall'analisi si è ritenuto utile richiamare con opportuni segni grafici quelle situazioni che caratterizzano in modo specifico il comportamento dei diversi gruppi d'imprese indagati. In particolare sono stati segnati con la freccia i dati che indicano, all'interno delle fasce corrispondenti ai diversi tipi di sviluppo, i livelli di sub-fornitura che esprimono la maggior frequenza relativa di presenze. Inoltre sono stati indicati con l'asterisco quei valori che consentono di meglio qualificare l'analisi del fenomeno in esame.

La lettura della tabella 2.16. così organizzata evidenzia, in termini di estrema sintesi, i seguenti elementi relativi alle modalità con cui si distribuiscono le imprese secondo le due caratteristiche considerate.

Dai dati riportati in tabella si rileva innanzitutto che circa il 56% delle imprese intervistate non dichiara di avere in corso o in via di definizione progetti di riconversione o di ristrutturazione di qualche consistenza.

Questa frequenza è la più elevata fra quelle espresse dai settori esaminati nel complesso dello studio sulla meccanica di base. La spiegazione di tale risultato non va peraltro ricercata in

Tab. 2.16. – SUDDIVISIONE DELLE IMPRESE PER LIVELLO DI SUB-FORNITURA E PER TIPO DI SVILUPPO (1)

Tipo di sviluppo	Tipo di imprese	Indipendenti	DI SUB-FORNITURA			Totale
			1° livello fornitura	2° livello fase	3° livello lavorazione	
Nessuno o non dichiarato		16	7	8	4	35
		*64,0	41,2	→ 72,7	40,0	55,6
		45,7	20,0	22,9	11,4	
		25,4	11,1	12,7	6,3	
Estensivo		5	3	3	3	14
		20,0	17,6	*27,3	→ 30,0	22,2
		35,8	21,4	21,4	21,4	
		7,9	4,8	4,8	4,8	
Intensivo		3	3	—	2	8
		12,0	*17,6	—	→ 20,0	12,7
		37,5	37,5	—	25,0	
		4,8	4,8	—	3,1	
Innovativo		1	4	—	1	6
		4,0	→ 23,6	—	10,0	9,5
		16,7	66,6	—	16,7	
		1,6	6,3	—	1,6	
TOTALE		25 (39,7)	17 (27,0)	11 (17,4)	10 (15,9)	63 (100,0)

(1) La prima cifra riguarda il valore assoluto della frequenza; la seconda cifra rappresenta la frequenza relativa di colonna; la terza riguarda la frequenza relativa di riga; la quarta riguarda la frequenza relativa calcolata sul totale delle imprese del campione indagato.



termini di debolezza produttiva delle unità di questo settore (che anzi esprimono nel complesso una dinamica di sviluppo piuttosto accentuata) ma ci sembra, invece, che la ragione di fondo consista nelle caratteristiche tecnico-organizzative del settore che, per una parte rilevante, risultano ancora legate a schemi tradizionali o che, in ogni caso, presentano indici di capitalizzazione piuttosto bassi.

Nei casi in cui le imprese hanno dichiarato di avere dei progetti si nota, a conferma di quanto abbiamo detto sopra, che le caratteristiche che li contraddistinguono sono relative più all'esigenza di adeguarsi alle variazioni quantitative della domanda che al raggiungimento di più elevati livelli di produttività. Si può pertanto ritenere che, almeno nella fase attuale, lo sviluppo del settore si realizzi soprattutto mediante un più intenso impiego dei fattori produttivi già a disposizione dalle imprese e che solo l'esigenza di far fronte a incrementi della domanda particolarmente rilevanti induca le imprese a predisporre misure incrementative delle proprie capacità produttive.

Se si approfondisce l'analisi a livello dei vari gruppi di imprese considerati nella tabella 2.16. è possibile riscontrare alcune specifiche situazioni che consentono di meglio evidenziare quella che è l'evoluzione delle diverse tipologie d'azienda che operano nell'ambito del decentramento produttivo.

Più precisamente si rileva che, fra le imprese che non dichiarano progetti, un rilievo del tutto particolare assumono quelle di fase, per le quali la modalità "nulla" raggiunge un valore di frequenza pari al 73%. Questo risultato ci pare essere in linea con quanto detto in precedenza circa la tendenza delle imprese a mantenere un assetto produttivo piuttosto stabile nei casi in cui l'andamento della domanda risulti favorevole.

Nel caso invece delle imprese di lavorazione si riscontra, con una frequenza piuttosto elevata, l'esistenza di unità che si pongono l'obiettivo di potenziare le proprie capacità produttive, promuovendo nello stesso tempo un miglioramento delle tecnologie impiegate. Questo tipo di risposta che le imprese di lavorazione danno alle sfavorevoli condizioni che una troppo marcata dipendenza produttiva comporta, va vista anche nel senso che la condizione di marginalità – nell'ambito della quale per lo più tali imprese operano – presenta delle potenzialità di sviluppo che spingono le unità imprenditorialmente più attive a darsi delle strutture operative qualitativamente e quantitativamente più consistenti a rischio di dover, in un periodo di tempo più o meno lungo, rinunciare ad essere competitive.

Infine si rileva, nell'ambito del primo livello (imprese di fornitura), una elevata presenza di unità che dichiarano programmi di tipo innovativo. Le imprese di fornitura, da sole, rappresentano più dei due terzi del totale delle imprese del campione complessivo che hanno indicato di voler realizzare, nel breve periodo, sostanziali innovazioni nei processi produttivi o nelle gamme di produzione. In questo dato non c'è nulla di sorprendente in quanto le imprese di fornitura, per loro natura, tendono a realizzare tipi di sviluppo che maggiormente risentono delle variazioni della domanda, anche perchè si trovano ad operare nella maggior parte dei casi in connessione con un numero rilevante di settori produttivi.

In generale, il disegno complessivo che emerge dai dati della tabella 2.16. non evidenzia, contrariamente a quanto avviene per gli altri settori della meccanica di base, una tendenza che esprima, in modo sufficientemente chiaro, un qualche tipo di relazione, all'interno della sub-fornitura, fra il grado di subordinazione produttiva e il tipo di sviluppo – più o meno innovativo – perseguito dalle singole unità.

Si riscontra, piuttosto, una dispersione di elementi strategici che sono connessi, di volta in volta, a specifiche situazioni che, peraltro, sembra siano da riferire soprattutto al particolare momento evolutivo di questo settore che più di ogni altro risulta interessato da forme di decentramento produttivo di tipo "selvaggio".

Ci troviamo infatti in questo momento di fronte ad un processo di scomposizione dei cicli produttivi tradizionali del settore meccanico che si evidenzia anche attraverso la creazione di posizioni di "dominanza" e di subordinazione fra imprese non appartenenti al medesimo comparto produttivo. Nel caso specifico dell'industria della carpenteria e minuteria metallica tendono soprattutto a prevalere le posizioni di subordinazione e quindi ne deriva che le strategie di sviluppo delle imprese risultino fortemente condizionate dall'evoluzione di una domanda eterogenea nella sua composizione e di tipo "indiretto", ossia derivata dallo sviluppo di altre produzioni.

## **APPENDICE AL CAPITOLO 2**



Tab. 2.17. - LA DINAMICA OCCUPAZIONALE DEL PERIODO 1971-1976 E DEL FATTURATO NEL PERIODO 1973-1976 NELLE UNITÀ PRODUTTIVE INDAGATE  
(Imprese indipendenti)

n° d'ordine di classe	ADDETTI			FATTURATO		
	Numero		Variazione % 1971/76	Valore (in milioni di lire)		Variazione % 1973/76
	1971	1976		1973	1976	
1	83	70	- 15,7	550	854	+ 55,3
2	123	104	- 15,4	683	1.100	+ 61,1
3	41	38	- 7,3	420	550	+ 31,0
4	33	29	- 12,1	618	550	- 11,0
5	27	24	- 11,1	-	-	-
6	40	118	+ 195,0	1.200	3.740	+ 211,7
7	286	261	- 8,7	3.597	4.541	+ 26,2
8	50	50	-	531	880	+ 65,7
9	-	60	-	303	1.146	+ 278,2
10	325	452	+ 39,1	4.604	7.769	+ 68,7
11	94	81	- 13,8	-	1.300	-
12	104	172	+ 65,4	2.000	5.000	+ 150,0
13	120	138	+ 15,0	1.188	2.318	+ 95,1
14	38	49	+ 28,9	310	804	+ 159,3
15	100	134	+ 34,0	2.000	3.538	+ 76,9
16	121	139	+ 14,9	640	1.265	+ 97,7
17	142	120	- 15,5	956	1848	+ 93,3
18	150	187	+ 24,7	3.836	6.639	+ 73,1
19	246	350	+ 42,3	3.500	6.230	+ 78,0
20	270	330	+ 22,2	3.400	4.785	+ 40,7
21	-	732	-	8.000	-	-
22	62	71	+ 14,5	-	1.500	-
23	75	67	- 10,7	1.200	1.240	+ 3,3
24	163	105	- 35,6	973	1.543	+ 58,6
25	207	348	+ 68,1	5.737	11.240	+ 95,9



Tab. 2.18. – LA DINAMICA OCCUPAZIONALE NEL PERIODO 1971-1976 E DEL FATTURATO NEL PERIODO 1973-1976 NELLE UNITÀ PRODUTTIVE INDAGATE  
(Imprese di fornitura)

n° d'ordine di classe	ADDETTI			FATTURATO		
	Numero		Variazione % 1971/76	Valore (in milioni di lire)		Variazione % 1973/76
	1971	1976		1973	1976	
1	30	75	+ 150,0	1.200	1.367	+ 13,9
2	50	8	– 84,0	1.000	250	– 75,0
3	272	365	+ 34,2	6.300	14.300	+ 127,0
4	95	50	– 47,4	898	880	– 2,0
5	37	42	+ 13,5	450	1.159	+ 157,5
6	25	24	– 4,0	450	545	+ 21,1
7	53	37	– 30,2	–	–	–
8	59	63	+ 6,8	–	–	–
9	29	23	– 20,7	310	370	+ 19,4
10	70	77	+ 10,0	720	1.383	+ 92,1
11	151	90	– 40,4	1.497	2.142	+ 43,1
12	31	26	– 16,1	170	220	+ 29,4
13	157	161	+ 2,5	1.800	3.300	+ 83,3
14	–	–	–	–	860	–
15	150	184	+ 22,7	3.500	6.771	+ 93,4
16	247	290	+ 17,4	1.760	4.437	+ 152,1
17	17	18	+ 5,9	100	259	+ 159,0

Tab. 2.19. – LA DINAMICA OCCUPAZIONALE NEL PERIODO 1971-1976 E DEL FATTURATO NEL PERIODO 1973-1976 NELLE UNITÀ PRODUTTIVE INDAGATE  
(Imprese di fase)

n° d'ordine di classe	ADDETTI			FATTURATO		
	Numero		Variazione % 1971/76	Valore (in milioni di lire)		Variazione % 1973/76
	1971	1976		1973	1976	
1	119	119	–	1.977	2.600	+ 30,3
2	10	11	+ 10,0	80	120	+ 50,0
3	19	43	+ 126,3	258	700	+ 171,3
4	52	40	+ 23,1	250	190	– 24,0
5	143	143	–	1.100	2.145	+ 95,0
6	60	53	– 11,7	287	552	+ 92,3
7	33	33	–	–	–	–
8	42	44	+ 4,8	–	–	–
9	32	47	+ 46,9	650	1.308	+ 101,2
10	42	47	+ 11,9	264	733	+ 177,6
11	30	31	+ 3,3	320	386	+ 20,6

Tab. 2.20. – LA DINAMICA OCCUPAZIONALE NEL PERIODO 1971-1976 E DEL FATTURATO NEL PERIODO 1973-1976 NELLE UNITÀ PRODUTTIVE INDAGATE  
(Imprese di lavorazione)

n° d'ordine di classe	ADDETTI			FATTURATO		
	Numero		Variazione % 1971/76	Valore (in milioni di lire)		Variazione % 1973/76
	1971	1976		1973	1976	
1	190	139	– 26,8	–	–	–
2	30	30	–	750	477	– 36,4
3	83	102	+ 22,9	841	1.387	+ 64,9
4	92	100	+ 8,7	3.500	5.100	+ 45,7
5	139	116	– 16,5	1.344	2.856	+ 112,5
6	25	25	–	300	550	+ 83,3
7	33	20	– 39,4	156	196	+ 25,6
8	46	46	–	1.132	1.334	+ 17,8
9	96	66	– 31,2	400	700	+ 75,0
10	139	114	– 18,0	1.100	1.900	+ 72,7

Tab. 2.21. – CARATTERISTICHE DEI NUOVI PROGETTI DICHIARATI DALLE IMPRESE  
(Imprese indipendenti)

n° d'ordine	CLASSE D'AMPIEZZA (addetti)	STRATEGIE DI SVILUPPO DELLE IMPRESE (in codice)	DESCRIZIONE DEI PROGRAMMI IN CORSO
1	50-99	–	nessun progetto dichiarato
2	100-199	–	nessun progetto dichiarato
3	10-49	A <sub>2</sub>	acquisizione nuovo stabilimento in sostituzione dell'attuale
4	10-49	–	nessun progetto
5	10-49	–	nessun progetto
6	100-199	B <sub>2</sub>	gestione diretta delle vendite con estensione della quota di export
7	200-499	–	nessun progetto
8	50-99	–	nessun progetto
9	50-99	–	nessun progetto
10	200-499	A <sub>2</sub>	ampliamento capannoni
11	50-99	–	nessun progetto
12	100-199	–	nessun progetto dichiarato
13	100-199	–	nessun progetto
14	10-49	B <sub>1</sub> /A <sub>2</sub>	automazione impianti e ampliamento parco macchine
15	100-199	A <sub>2</sub>	sviluppo della produzione
16	100-199	B <sub>1</sub>	maggiore automazione dei sistemi di produzione
17	100-199	–	nessun progetto
18	100-199	–	nessun progetto di sviluppo
19	200-499	A <sub>2</sub>	ampliamento con costruzione nuovo capannone
20	200-499	–	nessun progetto dichiarato
21	500-999	A <sub>2</sub>	acquisizione di macchinari per migliorare gli impianti e aumentare la produzione
22	50-99	–	riduzione attività con rischio di chiusura
23	50-99	C <sub>2</sub>	riconversione della linea produttiva con acquisizione di Know-how
24	100-199	–	nessun progetto
25	200-499	–	nessun progetto

Tab. 2.22. – CARATTERISTICHE DEI NUOVI PROGETTI DICHIARATI DALLE IMPRESE  
(Imprese di fornitura)

n° d'ordine	CLASSE D'AMPIEZZA (addetti)	STRATEGIE DI SVILUPPO DELLE IMPRESE (in codice)	DESCRIZIONE DEI PROGRAMMI IN CORSO
1	50 - 99	–	nessun progetto
2	10 - 49	–	ridimensionamento dell'attività produttiva
3	200 - 499	C <sub>1</sub>	riconversione della linea produttiva
4	50 - 99	C <sub>1</sub>	riconversione della linea produttiva
5	10 - 49	A <sub>2</sub>	ampliamento locali e installazione di nuovi macchinari con l'incremento occupazionale
6	10 - 49	A <sub>2</sub>	costruzione nuovo capannone
7	10 - 49	–	nessun progetto
8	50 - 99	–	nessun progetto
9	10 - 49	B <sub>1</sub>	inserimento di un nuovo tipo di macchinario
10	50 - 99	–	nessun progetto
11	50 - 99	B <sub>1</sub>	ammodernamento del parco macchine (meccanizzazione)
12	10 - 49	C <sub>1</sub> /B <sub>1</sub>	ristrutturazione tecnologica e nuove produzioni
13	100 - 199	–	nessun progetto
14	10 - 49	–	nessun progetto
15	100 - 199	A <sub>2</sub>	espansione della capacità produttiva (+50%)
16	200 - 499	C <sub>2</sub>	riconversione produttiva con l'inserimento di nuove fasi di lavorazione
17	10 - 49	B <sub>2</sub>	ampliamento delle aree di mercato



Tab. 2.23. – CARATTERISTICHE DEI NUOVI PROGETTI DICHIARATI DALLE IMPRESE  
(Imprese di fase)

n° d'ordine	CLASSE D'AMPIEZZA (addetti)	STRATEGIE DI SVILUPPO DELLE IMPRESE (in codice)	DESCRIZIONE DEI PROGRAMMI IN CORSO
1	100-199	A <sub>2</sub>	costruzione nuovi capannoni per potenziamento capacità produttiva
2	10-49	–	nessun progetto
3	10-49	–	nessun progetto
4	10-49	–	nessun progetto
5	100-199	–	nessun progetto
6	50-99	–	nessun progetto
7	10-49	A <sub>1</sub>	sostituzione macchinario
8	10-49	A <sub>1</sub>	sostituzione macchinario e modifica agli stabili
9	10-40	–	nessun progetto
10	10-49	–	nessun progetto
11	10-49	–	nessun progetto

Tab. 2.24. – CARATTERISTICHE DEI NUOVI PROGETTI DICHIARATI DALLE IMPRESE  
(Imprese di lavorazione)

n° d'ordine	CLASSE D'AMPIEZZA (addetti)	STRATEGIE DI SVILUPPO DELLE IMPRESE (in codice)	DESCRIZIONE DEI PROGRAMMI IN CORSO
1	100 - 199	B <sub>2</sub>	tendenza ad ampliare la gamma dei committenti
2	10 - 49	B <sub>1</sub>	ristrutturazione delle tecniche aziendali
3	50 - 99	–	nessun progetto
4	100 - 199	–	nessun progetto
5	100 - 199	C <sub>1</sub>	ampliamento della linea produttiva
6	10 - 49	A <sub>1</sub>	sostituzione e aggiornamento tecnologico
7	10 - 49	–	nessun progetto attuale
8	10 - 49	A <sub>2</sub>	ampliamento dello stabilimento
9	50 - 99	–	nessun progetto
10	100 - 199	A <sub>1</sub> /B <sub>1</sub>	adeguamento tecnologico dei macchinari

### **CAPITOLO III**

#### **INDUSTRIA DELLA COSTRUZIONE DI APPARECCHI E ATTREZZI SPECIALI**



### 3. INDUSTRIA DELLA COSTRUZIONE DI APPARECCHI E ATTREZZI SPECIALI

#### 3.1. Analisi delle modalità di attuazione del decentramento in relazione ai tipi di lavorazione del settore

##### 3.1.1. La ripartizione delle imprese del campione secondo i vari comparti

La classe di attività definita come apparecchi e attrezzi speciali è un insieme composito che comprende le seguenti produzioni: trasmissioni e organi relativi, pompe e compressori, macchine motrici non elettriche, macchine per la lavorazione della gomma e della plastica, per le industrie estrattive, siderurgiche, edili, chimiche e alimentari, apparecchi per impianti di sollevamento e trasporto.

Il gruppo di imprese appartenenti a questo settore (65 unità) è quello relativamente più consistente rispetto ai tre settori in esame rappresentando il 36% del campione complessivo. L'elevato numero delle imprese indagate in questa classe di attività è giustificato dalla necessità di considerare tutte le principali lavorazioni, fra loro notevolmente diverse, che concorrono a definirla. La verifica di quanto sopra è data dalla ripartizione delle imprese del campione secondo i diversi comparti (individuati in base alle classificazioni ISTAT relative); se contemporaneamente si tiene conto della ripartizione delle imprese in indipendenti e di sub-fornitura e, all'interno di queste ultime dei tre livelli di classificazione definiti come sopra di fornitura, fase e lavorazione, la struttura del campione risulta quella riportata nella tabella 3.1. Per ogni tipo di impresa considerata, il fenomeno del decentramento assume connotazioni diverse in relazione alle specifiche lavorazioni dei vari comparti che costituiscono il settore in esame.

Tab. 3.1. – RIPARTIZIONE DEL CAMPIONE DELLE IMPRESE PER LIVELLO DI SUB-FORNITURA E PER COMPARTI DI CLASSIFICAZIONE ISTAT

Classificazione ISTAT	TIPO DI LAVORAZIONE	n' imprese del campione	Indipendenti	DI SUB-FORNITURA		
				1° livello fornitura	2° livello fase	3° livello lavorazione
3.10.10.	costruzione di trasmissioni e di organi relativi	12	1	4	5	2
30.10.11.	costruzione di apparecchi per impianti di sollevamento e trasporto	8	7	1	—	—
3.10.14.	lavorazione stampi	2	—	—	2	—
3.10.17.	costruzione di macchine per l'industria estrattiva, per la lavorazione dei minerali non metalliferi, per cantieri edili e stradali, per siderurgia e fonderia	24	12	5	4	3
3.10.20.	costruzione di macchine ed apparecchi per l'industria chimica ed alimentare	6	6	—	—	—
3.10.21.	costruzione di pompe, compressori, rubinetterie, valvole, apparecchi ad aria compressa ecc.	13	5	5	3	—
TOTALE	industria della costruzione di apparecchi e attrezzi speciali	65	31	15	14	5
(valori percentuali)		100,0	47,7	23,1	21,5	7,7



### 3.1.2. Costruzione di trasmissioni e di organi relativi

Per quanto riguarda il comparto di classificazione ISTAT 3.10.10., il decentramento si configura soprattutto in termini di rapporti tecnici fra le imprese. Il mercato di sbocco naturale della produzione delle imprese che eseguono le commesse è costituito da alcune grandi unità che operano nel settore dei mezzi di trasporto e della meccanica strumentale. Il diverso peso economico ed il diverso potere di mercato che si è venuto man mano accentuando fra i due gruppi di imprese (committenti e terzisti) si pone all'origine di una tendenza alla trasformazione dei tradizionali rapporti di sub-fornitura in forma di lavorazioni decentrate. Dalla tabella risulta l'elevato grado di decentramento presente nel settore: su 12 imprese-campione indagate ben 5 operano a livello di impresa di fase ed altre 2 a livello di impresa di lavorazione.

### 3.1.3. Costruzione di apparecchi per impianti di sollevamento e trasporto

L'attività delle imprese classificate nel comparto ISTAT 3.10.11. è caratterizzata da una elevata componente di terzizzazione. Le maggiori di queste unità privilegiano i rapporti con il mercato rispetto agli aspetti produttivi e tendono a realizzare impianti specifici per i quali è prevalente la fase del montaggio dei vari componenti e l'adattamento dei medesimi alle differenziate esigenze della clientela. Spesso l'acquisizione o la realizzazione di una notevole quota degli elementi modulari dell'impianto avviene presso imprese del settore della carpenteria metallica od anche presso officine meccaniche generiche.

Fra le imprese di questo comparto non si riscontrano pertanto estese forme di sub-fornitura (come risulta dalla tab. 1) sebbene si possa supporre che una parte rilevante delle produzioni sia realizzata all'esterno delle imprese stesse, nell'ambito di altre attività produttive.

### 3.1.4. Costruzione di macchine e apparecchi per le industrie della plastica e alimentari

Considerazioni analoghe si possono fare per il comparto 3.10.20. per il quale non è dato cogliere delle forme di integrazione produttiva all'interno delle lavorazioni eseguite. Ciò dipende sia dalla semplicità delle lavorazioni sia dal fatto che l'elevata quota di vendite all'estero limita le possibilità di queste imprese ad utilizzare capacità produttive al di fuori delle imprese stesse al fine di poter rispettare, con un certo grado di sicurezza, i termini e le modalità delle consegne.

A differenza di quanto emerso per il comparto degli apparecchi ed impianti di sollevamento, la limitata quota di decentramento riscontrata in questo settore non si riferisce tanto alla mancanza di una struttura di imprese sub-fornitrici nell'ambito del settore in esame, quanto piuttosto al fatto che le imprese che realizzano il prodotto finale non presentano le condizioni che negli altri settori hanno portato alla realizzazione di estese forme di decentramento.

### 3.1.5. Costruzione di macchine per settori vari

Il comparto della costruzione di macchine per l'industria estrattiva, per la lavorazione dei minerali non metalliferi, per cantieri edili e stradali, per siderurgia e fonderie, (classificazione ISTAT 3.10.17.) rientra in parte nell'ambito della industria dei beni strumentali e pertanto gli acquirenti dei beni prodotti da queste unità sono necessariamente altre imprese. Tale comparto, rappresentato nel campione da ben 24 unità, risente dell'evoluzione recente dell'industria dei beni strumentali. Le caratteristiche di tale evoluzione possono essere individuate in un processo di forte integrazione fra le imprese fino a costituire un vero e proprio sistema produttivo che risulta specializzato per fasi di lavorazione individuabili schematicamente attraverso le diverse tipologie d'impresa: imprese che producono un bene terminale (autonome o specializzate in progettazione e montaggio); imprese che producono componenti; imprese, anche di altri settori, che eseguono delle lavorazioni complementari <sup>(1)</sup>.

(1) Cfr.: IRES, "Il settore dei beni strumentali in Piemonte", Giugno 1975.

Vi è poi una elevata presenza di imprese indipendenti che realizzano al loro interno anche gli altri livelli di sub-fornitura in quanto sono richiesti tipi di specializzazione che possono realizzarsi soltanto nell'ambito di un'unica unità produttiva.

### 3.1.6. Costruzione di apparecchi per industrie e applicazioni varie

La rilevante disomogeneità delle produzioni del comparto di classificazione ISTAT 3.10.21. è tale da consentire una rilevante diversità nei tipi di attività delle imprese. Ciò in quanto i beni possono rientrare sia nell'ambito delle produzioni finali sia nell'ambito delle lavorazioni intermedie. Da tutto ciò, come appare dalla tab. 3.1., risulta una certa articolazione nella collocazione delle imprese secondo le tipologie ed i livelli di sub-fornitura individuati; non sono però presenti imprese di semplice lavorazione (3° livello). Questa configurazione della distribuzione delle imprese consente di ritenere che la pratica del decentramento produttivo si sia qui sviluppata senza dar luogo a situazioni patologiche, ovvero che i rapporti fra le imprese risultano funzionali allo sviluppo delle attività del comparto nel suo complesso, mantenendo alle imprese stesse margini di autonomia e di specializzazione relativamente cospicui.

## 3.2. Le prevalenti caratteristiche operative delle imprese nei tre livelli di sub-fornitura considerati

### 3.2.1. La dimensione occupazionale

Dai dati riportati nella tabella a pagina seguente risulta evidente che esiste una correlazione inversa fra la dimensione d'impresa a livello di sub-fornitura. In altri termini si nota che il peso delle imprese con un basso numero di occupati tende ad aumentare in modo lineare passando dal 1° al 3° livello. Più precisamente nel gruppo delle imprese di lavorazione il 60% delle unità indagate è compreso nella classe di ampiezza 20-49 addetti mentre non sono presenti imprese con 200 o più addetti. Nell'ambito delle imprese di fase su 14 unità indagate, circa il 60% del totale di questo gruppo risulta compreso nelle due classi fino a 100 addetti mentre è presente una impresa nella dimensione 200-499 addetti. Nel gruppo delle imprese di fornitura, complessivamente 15, si riduce notevolmente il numero delle piccole imprese: 2 di ampiezza 20-49 addetti e 4 di ampiezza 50-99; prevalente risulta invece la classe delle imprese di media dimensione (100-499 addetti) ed è presente una unità con oltre 500 addetti. La dimensione media rilevata nell'insieme delle imprese di fornitura risulta superiore a quella del gruppo delle unità considerate indipendenti. Questo in virtù della scarsa incidenza delle imprese minori nell'ambito delle imprese di fornitura rispetto al peso che queste assumono nel campione delle imprese "indipendenti" in alcuni comparti produttivi a più elevata specializzazione.

Tab. 3.2. - DISTRIBUZIONE PERCENTUALE DELLE IMPRESE DELLE VARIE TIPOLOGIE PER CLASSI DI ADDETTI

Tipi di imprese		DI SUB-FORNITURA									
		Indipendenti		In totale		1° livello fornitura		2° livello fase		3° livello lavorazione	
Classi occupazionali	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	
da 20 a 49	13,8	13,8	32,4	32,4	13,3	13,3	42,8	42,8	60,0	60,0	
da 50 a 99	37,9	51,7	14,7	47,1	20,0	33,3	14,3	57,1	—	60,0	
da 100 a 199	24,1	75,8	32,4	79,5	33,3	66,6	28,6	85,7	40,0	100,0	
da 200 a 499	6,9	82,7	17,6	97,1	26,7	93,3	14,3	100,0	—	100,0	
da 500 a 999	17,3	100,0	2,9	100,0	6,7	100,0	—	100,0	—	100,0	
TOTALE	100,0		100,0		100,0		100,0		100,0		
(n° casi)		(29)		(34)		(19)		(14)		(5)	

Tab. 3.3. – DISTRIBUZIONE PERCENTUALE DELLE IMPRESE DELLE DIVERSE CLASSI DIMENSIONALI PER LIVELLO DI DIPENDENZA PRODUTTIVA

Classi occupazionali \ Tipi di imprese	Indipendenti	DI SUB-FORNITURA				Totale	(n° casi)
		In totale	1° livello fornitura	2° livello fase	3° livello lavorazione		
da 20 a 49	26,7	73,3	13,3	40,0	20,0	100,0	15
da 50 a 99	68,7	31,3	18,8	12,5	–	100,0	16
da 100 a 199	38,9	61,1	27,8	22,2	11,1	100,0	18
da 200 a 499	25,0	75,0	50,0	25,0	–	100,0	8
da 500 a 999	83,3	16,7	16,7	–	–	100,0	6
<b>TOTALE</b>	46,1	53,9	23,8	22,2	7,9	100,0	63

### 3.2.2. Numero e caratteristiche dei committenti

Esaminata la distribuzione delle imprese dei diversi livelli di sub-fornitura rispetto al numero e alle caratteristiche delle imprese committenti, si evidenziano alcune significative differenze. In particolare si nota che nel gruppo delle imprese del 1° livello (imprese di fornitura) otto delle 12 unità che hanno dato indicazioni in merito presentano una elevata concentrazione delle commesse verso un numero limitato di grandi complessi industriali.

Nell'ambito invece del 2° livello (imprese di fase) si evidenzia una più marcata incidenza delle unità che dichiarano di lavorare in forma più frazionata. Questo risultato può collegarsi alle modalità tecniche che contraddistinguono l'attività delle imprese di fase in quanto fornitrici di specifici servizi lavorativi che vengono utilizzati in un numero anche rilevante di produzioni. Non risulta pertanto definito, per le imprese di fase, un preciso ambito di collocazione delle loro produzioni e pertanto tali imprese non si pongono tanto in posizione di subordinazione, ma svolgono piuttosto una attività complementare nei riguardi di un ampio numero di committenti.

Per quanto riguarda le quattro unità del 3° livello (imprese di lavorazione) che hanno fornito indicazioni relative ai committenti, risulta che innanzitutto le commesse provengono prevalentemente dal gruppo Fiat: le posizioni si differenziano quando a queste si aggiungono lavorazioni effettuate per altri settori: ciò, peraltro, non modifica il modo di lavorare di queste imprese la cui posizione risulta sempre tecnicamente strettamente integrata con quella dei committenti. Fra le quattro imprese esaminate solamente una dichiara di vendere esclusivamente alla Fiat, mentre altre due, rivolgono la loro attività esclusivamente ad alcune imprese con produzione af-

Tab. 3.4. – DISTRIBUZIONE DELLE IMPRESE DELLE VARIE TIPOLOGIE PER NUMERO E TIPO DI COMMITTENTI

Numero e tipo di committenti \ Tipi di imprese	Indipendenti		DI SUB-FORNITURA							
			In totale		1° livello fornitura		2° livello fase		3° livello lavorazione	
	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.
un solo committente	–	0,0	6,9	8,3	8,3	8,3	–	0,0	25,0	25,0
uno prevalente e altri	3,3	3,3	13,8	20,7	25,1	33,4	–	0,0	25,0	50,0
più committenti	13,3	16,7	44,8	65,5	33,3	66,7	53,8	53,8	–	–
molti saltuari	83,3	100,0	34,5	100,0	33,3	100,0	46,2	100,0	–	100,0
<b>TOTALE</b>	100,0		100,0		100,0		100,0		100,0	
<b>(n° casi)</b>	<b>(30)</b>		<b>(20)</b>		<b>(12)</b>		<b>(13)</b>		<b>(4)</b>	



fine; la quarta impresa, invece, fa registrare una estensione della dipendenza verso un numero maggiore di imprese. Si tratta di un'unità la cui produzione costituita da stampi per lamiera, viene collocata oltre che nel settore dei mezzi di trasporto, anche in quello degli elettrodomestici e della meccanica di precisione <sup>(1)</sup>.

### 3.2.3. Quote di vendite all'estero

L'analisi di questa grandezza condotta sulla base dei dati riportati nelle due tabelle 3.5. e 3.6. consente di mettere in evidenza alcuni aspetti interessanti del fenomeno qui studiato.

Un primo dato da tenere presente è che la frequenza delle imprese che vendono all'estero quote poco rilevanti della loro produzione (meno del 20%) si distribuisce in modo uniforme nell'ambito di tutti i livelli di sub-fornitura considerati con un valore che si aggira intorno al 60%. Tale valore risulta notevolmente più elevato (circa il doppio) di quello che si ha per le imprese indipendenti che è nel complesso del campione indagato di queste unità pari a circa il 27%.

Se si esamina il comportamento delle imprese delle due classi considerate, indipendente e di subfornitura, per quote di vendite all'estero superiori al 20% si rileva che i valori delle frequenze con cui si distribuiscono le unità del campione sono maggiormente divergenti nell'ambito della fascia relativa a forti percentuali di export (oltre il 40%) che non nell'ambito della fascia delle imprese che dichiarano di collocare all'estero quote di produzione che riflettono quella che è la situazione media dell'industria meccanica italiana in questo momento (dal 20% al 40%). Inoltre, sempre dai dati della prima tabella sotto riportata, risulta che la distribuzione delle imprese all'interno dei tre livelli di sub-fornitura considerati evidenzia, per le classi di vendita all'estero superiori al 20%, una certa omogeneità di comportamento fra le imprese di fornitura e quelle di fase, mentre in posizione nettamente più negativa si trova il gruppo delle imprese di lavorazione, fra le quali non si riscontrano unità con incidenze di vendita all'estero di una certa entità.

La seconda tabella in esame fornisce ulteriori informazioni circa la diversa importanza che le vendite all'estero assumono per le imprese delle diverse classi considerate.

Innanzitutto risulta che delle 29 unità che hanno dichiarato di vendere all'estero quote marginali (meno del 20%) della loro produzione circa il 90% appartengono alla classe delle im-

Tab. 3.5. - DISTRIBUZIONE DELLE IMPRESE DELLE VARIE TIPOLOGIE PER QUOTE DI VENDITE ALL'ESTERO

<div>Tipi di imprese</div> <div>Quote di vendite all'estero fatturato</div>	Indipendenti		DI SUB-FORNITURA							
			In totale		1° livello fornitura		2° livello fase		3° livello lavorazione	
	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.
meno del 20%	26,6	26,6	61,8	61,8	60,0	60,0	64,3	64,3	60,0	60,0
dal 20 al 40%	36,7	63,3	23,5	85,3	20,0	80,0	21,4	85,7	40,0	100,0
più del 40%	36,7	100,0	14,7	100,0	20,0	100,0	14,3	100,0	-	100,0
TOTALE	100,0		100,0		100,0		100,0		100,0	
(n° casi)	(30)		(34)		(15)		(14)		(5)	

(1) Da quanto emerge dalla precedente analisi sulla struttura della committenza di questa classe di attività appare pertanto evidente che nella classificazione da noi seguita il modello di impresa di lavorazione che risulta, esprime delle caratteristiche diverse da quelle descritte nel modello del Lorenzoni ed in particolare da quella individuata come "impresa satellite". Infatti, nelle imprese da noi esaminate, il grado di subordinazione non è tale da far apparire queste unità come semplici reparti decentrati di un'unica impresa, in grado soltanto di realizzare una singola lavorazione. Nei casi esaminati, le attività di queste imprese possono raggiungere anche una certa complessità e possono trovare sbocco verso più di un committente pur rimanendo elevata la loro subordinazione per quanto concerne le modalità tecniche (acquisizione di materiali, assistenza tecnica e talvolta anche impianti) da parte della committenza.



prese di subfornitura e all'interno di questa classe il contributo dei tre livelli considerati è pressapoco il medesimo.

Per quanto concerne invece il gruppo delle imprese a media propensione di export (circa 19 unità in totale) la distribuzione è del 58% per le indipendenti e del 42% per quelle di subfornitura. All'interno di questo secondo gruppo si nota che le imprese di fornitura e quelle di fase sono presenti con valori pari in entrambi i casi al 15% mentre le imprese di lavorazione rappresentano una quota pari al 10,5% del totale.

Infine le 16 imprese con rilevanti quote di vendita all'estero (oltre il 40%) si concentrano nella misura di oltre i due terzi nell'ambito delle imprese indipendenti. Le 5 imprese di subfornitura che rientrano in questa fascia di export appartengono tutte ai primi due livelli: 3 sono imprese di fornitura e 2 sono imprese di fase.

Tab. 3.6. – DISTRIBUZIONE DELLE IMPRESE DISTINTE PER TENDENZA AD ESPORTARE PER LIVELLO DI DIPENDENZA PRODUTTIVA

Tipi di imprese  Quote di vendite all'estero fatturato	Indipendenti	DI SUB-FORNITURA				Totale	(n° casi)
		In totale	1° livello fornitura	2° livello fase	3° livello lavorazione		
meno del 20%	10,4	89,6	31,0	31,0	27,6	100,0	29
dal 20 al 40%	57,9	42,1	15,8	15,8	10,5	100,0	19
più del 40%	68,7	31,3	18,8	12,5	—	100,0	16
TOTALE	46,9	53,1	23,4	21,9	7,8	100,0	64

### 3.2.4. Livello di sfruttamento impianti

Il grado di sfruttamento degli impianti risulta molto elevato per il gruppo delle imprese indipendenti, medio-alto per le imprese di fornitura e di fase, basso, ma in maniera non uniforme, per le imprese di lavorazione.

Nel campione delle imprese intervistate il 61% di quelle indipendenti dichiarano di sfruttare gli impianti in una misura superiore al 75% della capacità produttiva, mentre le imprese di fornitura e di fase presentano, per livelli analoghi di sfruttamento, una frequenza pari solamente al 50% circa. In linea con questo risultato appare il fatto che l'incidenza delle imprese a basso utilizzo della capacità produttiva degli impianti si fa rilevante soltanto fra quelle del 3° livello. Infatti il 40% delle unità del campione classificate come imprese di lavorazione fa registrare un utilizzo inferiore al 60% rispetto ad una frequenza pari al 4% c.a. per le imprese indipendenti e al 10% c.a. per le altre imprese di sub-fornitura. Non mancano, peraltro, fra le imprese di lavoro-

Tab. 3.7. – DISTRIBUZIONE DELLE IMPRESE DELLE VARIE TIPOLOGIE SECONDO IL GRADO DI SFRUTTAMENTO DEGLI IMPIANTI

Grado di sfruttamento di impianti	Tipi di imprese	Indipendenti		DI SUB-FORNITURA							
				In totale		1° livello fornitura		2° livello fase		3° livello lavorazione	
		freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.
meno del 60%		4,3	4,3	15,6	15,6	13,3	13,3	8,3	8,3	40,0	40,0
dal 60 al 75%		34,8	39,1	40,6	56,2	40,0	53,3	41,7	50,0	40,0	80,0
più del 75%		60,9	100,0	43,8	100,0	46,7	100,0	50,0	100,0	20,0	100,0
TOTALE		100,0		100,0		100,0		100,0		100,0	
(n° casi)		(23)		(32)		(15)		(12)		(5)	

razione, alcune unità a medio ed alto grado di sfruttamento. La non omogeneità fra le imprese di tale gruppo, in ordine alla caratteristica operativa in esame, può essere spiegata, in via di prima approssimazione, tenendo conto che nello schema di ripartizione delle imprese di sub-fornitura qui adottato, si è operato un accorpamento di due livelli rispetto al modello di decentramento elaborato dal Lorenzoni, cui si è fatto riferimento: quello delle imprese satelliti di lavorazione (o pseudo-imprese) e quello delle imprese di lavorazione vera e propria. Nel campione le unità del 3° livello che dichiarano basse percentuali di sfruttamento presentano infatti caratteristiche produttive tali che, per il loro elevato livello di marginalità, sono assimilabili alla categoria che il Lorenzoni definisce delle imprese satelliti di lavorazione o anche come "pseudo-imprese": si tratta di unità di piccole dimensioni ad attività non continuativa (in un caso si registra l'effettuazione saltuaria di lavoro straordinario pur in presenza di un grado di utilizzo degli impianti del 30% soltanto).

### 3.2.5. Incidenza degli specializzati sul totale operai

Se si esamina l'andamento della quota di operai specializzati sul totale dell'occupazione si rilevano delle differenze sensibili nell'ambito dei diversi gruppi di imprese considerati. Tali differenze possono essere in parte spiegate tenendo conto delle diverse modalità di lavorazione presenti nei vari raggruppamenti ed in parte facendo riferimento alle differenti dimensioni occupazionali che caratterizzano le diverse tipologie aziendali.

In particolare si rileva che nella classe delle imprese indipendenti si hanno quote di specializzati mediamente piuttosto elevate e questo si verifica indipendentemente dalle dimensioni dell'impresa.

Nell'ambito delle imprese di sub-fornitura si rileva una quota particolarmente bassa di specializzati nel gruppo delle unità del 1° livello (imprese di fornitura). Questo risultato può sembrare sorprendente ad una prima valutazione, ma in realtà può essere spiegato se si tiene presente che in questo gruppo di imprese la dimensione occupazionale media risulta piuttosto elevata. Per quanto si è già avuto modo di dire prima, la struttura dell'occupazione delle imprese maggiori ha caratteristiche di più elevata complessità per la presenza di mansioni lavorative maggiormente differenziate con una notevole presenza anche di manodopera generica.

Nel gruppo delle imprese di fase (tra cui predomina la piccola-media dimensione) prevalgono le unità con quote elevate di specializzati: questi ultimi, nei tre quarti circa delle unità del campione, rappresentano più del 40% del totale degli operai. Tale dato si associa, nel caso in esame, ad un intenso utilizzo degli impianti ed entrambe le caratteristiche citate si manifestano proprio in imprese che eseguono determinate lavorazioni di fase ad alto contenuto di specializzazione. La presenza di queste unità in zone ad elevata concentrazione industriale consente di

Tab. 3.8. - DISTRIBUZIONE DELLE IMPRESE DELLE VARIE TIPOLOGIE SECONDO LA INCIDENZA PERCENTUALE DEGLI SPECIALIZZATI SUL TOTALE DELLA MANODOPERA OPERAIA

<div> <div>~ Tipi di imprese</div> <div>Quote di specializ. tot. operai</div> </div>	Indipendenti		DI SUB-FORNITURA							
			In totale		1° livello fornitura		2° livello fase		3° livello lavorazione	
	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.
meno del 20%	13,6	13,6	22,2	22,2	33,3	33,3	9,1	9,1	25,0	25,0
dal 20 al 40%	36,4	50,0	25,9	48,1	41,7	75,0	18,2	27,3	-	25,0
più del 40%	50,0	100,0	51,9	100,0	25,0	100,0	72,7	100,0	75,0	100,0
<b>TOTALE</b>	100,0		100,0		100,0		100,0		100,0	
<b>(n° casi)</b>	<b>(22)</b>		<b>(27)</b>		<b>(12)</b>		<b>(11)</b>		<b>(4)</b>	

Tab. 3.9. – DISTRIBUZIONE DELLE IMPRESE CON DIVERSA INCIDENZA DI OPERAI SPECIALIZZATI PER LIVELLO DI DIPENDENZA PRODUTTIVA

Quota di spec. tot. operai	Tipi di imprese	Indipendenti	DI SUB-FORNITURA				Totale	(n° casi)
			In totale	1° livello fornitura	2° livello fase	3° livello lavorazione		
meno del 20%		33,3	66,7	44,5	11,1	11,1	100,0	9
dal 20 al 40%		53,4	46,6	33,3	13,3	–	100,0	15
più del 40%		44,0	56,0	12,0	32,0	12,0	100,0	25
TOTALE		44,9	55,1	24,5	22,4	8,2	100,0	49

realizzare in questo comparto un processo di forte integrazione produttiva che si manifesta con l'elevato ricorso da parte delle imprese maggiori a forme cosiddette di “decentramento di specializzazione” presso le unità minori.

Se si esamina il complesso delle imprese di lavorazione, emerge che il dato del basso utilizzo degli impianti, di cui si è detto nel paragrafo precedente, si accompagna ad una elevata incidenza della quota di specializzati rispetto al totale operai (per circa i tre quarti delle imprese del 3° livello tale incidenza risulta superiore al 40%).

Sembra lecito supporre al riguardo che si tratti di imprese la cui struttura occupazionale risulta caratterizzata dalla presenza di un nucleo fisso di specializzati che viene integrato con un frequente utilizzo di occupati “part-time”, per quanto concerne la manodopera generica <sup>(1)</sup>.

Occorre poi rilevare che le imprese di lavorazione sono rappresentate, nel campione, da unità la cui produzione è costituita da ingranaggi e stampi (comparti di classificazione ISTAT 3.10.10. e 3.10.17.): tali attività richiedono, per il loro elevato contenuto qualitativo, un altrettanto elevato impiego di manodopera specializzata.

### 3.2.6. Percentuale del costo del lavoro sul totale delle spese

L'incidenza delle spese di manodopera sul volume complessivo dei costi risulta direttamente correlata con i livelli di sub-fornitura, ovvero aumenta passando dal 1° al 3° livello come appare dai dati riportati nella tabella 3.10.

Questo andamento crescente della quota del costo di lavoro nella struttura del conto econo-

Tab. 3.10. – DISTRIBUZIONE DELLE IMPRESE DELLE VARIE TIPOLOGIE SECONDO LA INCIDENZA PERCENTUALE DEL COSTO DEL LAVORO SUL TOTALE DEI COSTI AZIENDALI

% costo lavoro/totale costi aziendali	Tipi di imprese	Indipendenti		DI SUB-FORNITURA							
				In totale		1° livello fornitura		2° livello fase		3° livello lavorazione	
		freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.	freq. %	freq. % cum.
meno del 35%		44,0	44,0	35,7	35,7	38,5	38,5	33,3	33,3	33,3	33,3
dal 35 al 50%		44,0	88,0	35,7	71,4	46,1	84,6	33,3	66,6	–	33,3
più del 50%		12,0	100,0	28,6	100,0	15,4	100,0	33,3	99,9	66,7	100,0
TOTALE		100,0		100,0		100,0		100,0		100,0	
(n° casi)		(25)		(28)		(13)		(12)		(3)	

(1) Considerazioni analoghe sono state espresse, a proposito del dato degli investimenti per addetto, in “Analisi della struttura del settore metalmeccanico in Piemonte”, volume 2, “La meccanica di base”, citato, pag. 59.



mico delle imprese si spiega prevalentemente in base alle diverse caratteristiche tipologiche secondo le quali sono state classificate le unità produttive nello schema adottato. Passando dal 1° al 3° livello di tale schema, anche secondo l'interpretazione del Lorenzoni l'apporto delle imprese si restringe alla produzione in senso stretto e, più spesso, all'apporto di sola forza-lavoro laddove l'impianto è dato a prestito.

Ovvero, per converso, si determina una semplificazione nella struttura del conto economico dei gruppi di imprese considerati attraverso la progressiva eliminazione o riduzione dell'incidenza di talune voci. Ciò è reso possibile e si spiega in base alle specifiche caratteristiche produttive ed organizzative delle diverse tipologie d'impresa: le imprese di fornitura, rispetto a quelle indipendenti, possono ridurre l'incidenza della spesa per l'organizzazione delle vendite o, più in generale, per mantenere i collegamenti con il mercato; le imprese di fase, rispetto a quelle di fornitura, possono contrarre l'incidenza delle spese per la progettazione; le imprese di lavorazione infine eliminano o contengono in modo rilevante l'incidenza delle spese per l'acquisizione di materie prime e quelle relative ad alcune funzioni tecniche più qualificate.

Sembra invece che una minor importanza debba essere data al livello assoluto del costo del lavoro anche se questa componente, in alcuni casi, può risultare di cruciale importanza. Dai dati rilevati nell'insieme delle imprese intervistate in questa classe di attività, conformemente a quanto è stato riscontrato anche in altri studi, si è avuto modo di osservare che talvolta il costo del lavoro, in termini assoluti, può risultare più elevato nell'ambito delle imprese terziste rispetto alle imprese committenti in ragione del diverso livello di specializzazione richiesto dalle attività lavorative svolte dalle imprese che eseguono le commesse.

Tab. 3.11. - DISTRIBUZIONE DELLE FREQUENZE RELATIVE ALLE VARIABILI DI STRUTTURA CONSIDERATE (PER OGNI LIVELLO DI SUB-FORNITURA E PER LE IMPRESE INDIPENDENTI)

Variabili di struttura	Tipo di imprese Codice	DI SUB-FORNITURA			Indipendenti
		1° livello fornitura	2° livello fase	3° livello lavorazione	
Dimensione occupazionale	1. (20-49 add.)	2	6	3	4
	2. (50-99 add.)	3	2	—	11
	3. (100-199 add.)	5	4	2	7
	4. (200-499 add.)	4	2	—	2
	5. (500-999)	1	—	—	5
Numero e tipo di committenti	1. (un solo comm.)	1	—	1	—
	2. (uno prevalente ed altri)	3	—	1	1
	3. (più comm.)	4	7	2	4
	5. (molti saltuari)	4	6	—	25
Quota di vendite all'estero	1. (meno del 20% fatt.)	9	9	3	8
	3. (20-40% fatt.)	3	3	2	11
	5. (più del 40% fatt.)	3	2	—	11
Grado di sfruttamento degli impianti	1. (meno del 60%)	2	1	2	1
	3. (60-75%)	6	5	2	8
	5. (più del 75%)	7	6	1	14
Specializzati sul totale della manodopera operata	1. (meno del 20%)	4	1	1	3
	3. (20-40%)	5	2	—	8
	5. (più del 40%)	3	8	3	11
Incidenza del costo del lavoro sul totale dei costi aziendali	1. (meno del 35%)	5	4	1	11
	3. (35-50%)	6	4	—	11
	5. (più del 50%)	2	4	2	3



### 3.3. La dinamica occupazionale e del fatturato nei tre livelli di sub-fornitura considerati

#### 3.3.1 Le imprese di fornitura

Nell'ambito di questa fascia risultano collocate 15 imprese del campione. L'andamento dell'occupazione nel periodo 1971-1976 presenta un saldo negativo pari a -9,9% (v. tab. 3.12.) ed anche l'andamento del fatturato – pur aumentando, in valori correnti, del 40,5% nel periodo 1973/1976 – può essere valutato nell'insieme negativamente soprattutto se si tiene conto della forte spinta inflazionistica che caratterizza gli anni del periodo considerato.

Tab. 3.12. – SINTESI DI ALCUNI ELEMENTI SULLA DINAMICA E SULLA STRUTTURA DELL'OCCUPAZIONE E DEL FATTURATO  
(Imprese di fornitura)

Andamento occupazione:	numero addetti		variazione %	Numero imprese
	1971	1976	1971-1976	
	3.157	2.844	-9,9	15
Andamento fatturato:	milioni di lire		variazione %	Numero imprese
	1973	1976	1973-1976	
	39.012	54.087	+40,5	14
Struttura dell'occupazione:				Numero imprese
n° impiegati 487 pari al 17,0% del totale addetti				15
n° specializzati 1.004 pari al 46,1% del totale operai				12
n° donne 251 pari al 9,6% del totale addetti				12

Tutto ciò appare in evidente contrasto con le più ottimistiche considerazioni precedenti ove si individuavano, nel settore della costruzione di apparecchi ed attrezzi speciali, l'esistenza di rilevanti potenzialità di sviluppo per la maggior parte delle imprese di sub-fornitura, in primo luogo per quelle collocate in posizione di maggiore autonomia produttiva. In effetti occorre approfondire maggiormente le ragioni che stanno alla base delle evidenti difficoltà che si riscontrano per tale tipo di imprese nel periodo in esame. È possibile, cioè, che per le imprese di fornitura la caduta dell'occupazione ed il non soddisfacente sviluppo del fatturato siano elementi legati più alle caratteristiche specifiche delle singole unità produttive che non alla loro posizione verso le imprese committenti che concorre a definirne la natura complessiva.

Risulta infatti che la caduta occupazionale è quasi totalmente concentrata in quattro unità, tutte di dimensioni grandi o medio grandi. Tali unità hanno risentito, in una misura particolarmente rilevante – a causa soprattutto della maggiore rigidità della loro struttura produttiva – delle variazioni che si sono determinate in questi ultimi anni nella domanda di alcune delle produzioni che rientrano in questa classe di attività.

#### 3.3.2. Le imprese di fase

Quanto detto sopra consentirebbe di spiegare secondo un unico schema interpretativo il diverso andamento occupazionale fatto registrare dalle 14 imprese del campione che si collocano nel 2° livello di sub-fornitura. Per le "imprese di fase", infatti, l'occupazione cresce, nel periodo 1971-1976, del 12,1% complessivamente; anche l'andamento del fatturato evidenzia una situazione di reale sviluppo, aumentando nel periodo 1973-1976 in valori correnti del 71,4% complessivamente.

Questo risultato può essere fatto rientrare nell'ambito del più generale contesto evolutivo considerando che le imprese di fase presentano un maggior grado di integrazione funzionale rispetto ad un elevato numero di imprese committenti e che, proprio in ragione di tali loro caratteristiche, queste unità hanno risentito meno di altre della crisi generale di domanda che si è manifestata negli anni 1973-1976. In altri termini si può dire che di fronte al restringimento della domanda globale non si è realizzata, in questo periodo, la tendenza al rientro delle sub-

forniture e delle lavorazioni ad elevato contenuto di specializzazione presso le grandi imprese committenti che pure, nello stesso arco di tempo, hanno fatto ricorso alla Cassa Integrazione.

Tab. 3.13. – SINTESI DI ALCUNI ELEMENTI SULLA DINAMICA E SULLA STRUTTURA DELL'OCCUPAZIONE E DEL FATTURATO  
(Imprese di fase)

Andamento occupazione:	numero addetti 1971      1976 1.020      1.143	variazione % 1971-1976 +12,1	Numero imprese 12
Andamento fatturato:	milioni di lire 1973      1976 14.064      24.101	variazione % 1973-1976 +71,4	Numero imprese 11
Struttura dell'occupazione:  n° impiegati 284 pari al 21,4% del totale addetti n° specializzati 366 pari al 46,2% del totale operai n° donne 94 pari al 8,8% del totale addetti			Numero imprese 14 11 10

### 3.3.3. Le imprese di lavorazione

Le imprese del 3° livello sono rappresentate nel campione da sole 5 unità: si possono dunque ritenere indicative solamente in via di larga approssimazione le tendenze che emergono sia dal punto di vista dell'occupazione (caduta nel periodo 1971/1976 del 9,4%) sia rispetto all'andamento del fatturato che presenta uno sviluppo (+36,7% nel periodo 1973/1976) sensibilmente inferiore al rilevante deprezzamento monetario verificatosi nel periodo in esame.

Tab. 3.14. – SINTESI DI ALCUNI ELEMENTI SULLA DINAMICA E SULLA STRUTTURA DELL'OCCUPAZIONE E DEL FATTURATO  
(Imprese di lavorazione)

Andamento occupazione:	numero addetti 1971      1976 383      347	variazione % -9,4%	Numero imprese 5
Andamento fatturato:	milioni di lire 1973      1976 3.546      4.848	variazione % +36,7%	Numero imprese 4
Struttura dell'occupazione:  n° impiegati 38 pari al 11,0% del totale addetti n° specializzati 152 pari al 49,7% del totale operai n° donne 10 pari al 2,9% del totale addetti			Numero imprese 4 4 4

## 3.4. La situazione attuale e le tendenze in atto nei processi di diversificazione delle produzioni

### 3.4.1. Aspetti metodologici dell'analisi

In questa parte dell'analisi si è cercato di definire il comportamento delle imprese dei tre livelli di sub-fornitura esaminati rispetto sia al grado di concentrazione delle produzioni sia alle tendenze di sviluppo in atto (per un'analisi degli strumenti metodologici utilizzati in questa fase dello studio v. il paragrafo 2.3.1.).

In particolare l'analisi è stata condotta lungo due distinte direttrici: da un lato si sono esaminate le differenze che i diversi tipi di sviluppo determinano sulle modalità operative e orga-

nizzative delle imprese terziste soprattutto per quanto concerne i livelli di concentrazione produttiva; dall'altro lato si è proceduto a mettere in luce i condizionamenti che rispetto ai diversi tipi di sviluppo derivano dal livello di sub-fornitura cui le imprese stesse appartengono. In particolare si è cercato di cogliere in che misura l'insieme delle imprese terziste possano realizzare dei processi di sviluppo basati sulla capacità di promuovere autonome iniziative al di fuori di quella che è la loro posizione rispetto al mercato delle sub-forniture.

### 3.4.2. La concentrazione delle produzioni nei diversi gruppi di imprese considerati

Nella tabella 3.15. si riportano i valori assoluti e quelli relativi per i diversi livelli di sub-fornitura indagati.

I dati riportati nella tabella consentono di definire la ripartizione delle imprese secondo le differenti tipologie operative individuate e i livelli di concentrazione produttiva, definiti secondo opportuni criteri di confronto.

Tab. 3.15. – DISTRIBUZIONE DELLE IMPRESE DELLE VARIE TIPOLOGIE SECONDO L'INCIDENZA PERCENTUALE SUL FATTURATO DELLA PRODUZIONE PREVALENTE

Imprese secondo l'incidenza % sul fatturato della produzione prevalente (rilevazioni al 1976-1977)	IMPRESE SECONDO LE TIPOLOGIE DEFINITE									
	Indipendenti		DI SUB-FORNITURA							
			in totale		1° livello fornitura		2° livello fase		3° livello lavorazione	
	val. ass.	val. %	val. ass.	val. %	val. ass.	val. %	val. ass.	val. %	val. ass.	val. %
Imprese monoprodotto (oltre il 95%)	16	55,2	11	32,3	2	13,3	5	35,7	4	80,0
Imprese a produzione prevalente (dal 61% al 95%)	5	17,2	9	26,5	5	33,3	4	28,6	–	–
Imprese a produzione differenziata (fino al 60%)	8	27,6	14	41,2	8	53,4	5	35,7	1	20,0
TOTALE	29	100,0	34	100,0	15	100,0	14	100,0	5	100,0

#### 3.4.2.1. Le imprese indipendenti

In particolare si rileva che le imprese indipendenti presentano una elevata frequenza nell'ambito della classe delle unità produttive con un unico tipo di produzione: tali unità rappresentano infatti oltre il 55% del campione esaminato alla data di rilevazione ed oltre il 60% alla data di riferimento (1973-74). Le imprese a produzione prevalente rappresentano quote rispettivamente pari al 17,2% e al 14%, mentre le imprese a produzione differenziata costituiscono, per entrambe le date considerate, una quota pari ad un quarto. L'elevata incidenza delle imprese monoprodotto e la stabilità di tale incidenza nell'arco di tempo considerato dipende sostanzialmente da due fattori tra di essi peraltro interrelati. Il primo di questi fattori riguarda l'ambito produttivo delle imprese indipendenti <sup>(1)</sup> che di solito è rivolto verso quelli che sono definiti gli spazi interstiziali del mercato. Il secondo fattore riguarda la struttura organizzativa di queste imprese che non ha raggiunto dei livelli tali da consentire loro di rispondere con uguale grado di efficienza ad uno sviluppo differenziato della domanda.

(1) Occorre tenere presente che nel campione da noi indagato tali imprese sono tutte contenute nella dimensione media o piccola essendo state escluse tutte le unità con più di 1.000 addetti.



#### 3.4.2.2. *Le imprese di fornitura*

Per quanto riguarda le imprese di fornitura si rileva, come caratteristica specifica di questo gruppo, una scarsa incidenza delle imprese a produzione unica, che rappresentano una quota inferiore al 15%, mentre un peso rilevante pari al 53% è espresso dalle unità del campione che dichiarano una elevata differenziazione della loro attività. Questo risultato appare conforme con il tipo di classificazione adottato in quanto tali imprese risultano caratterizzate da un tipo di produzione che comprende una ampia gamma di componenti e di prodotti intermedi fra loro più o meno correlati. La funzione di queste imprese è infatti quella di porsi in posizione di complementarità rispetto a un numero anche considerevole di produzioni finali, realizzando procedimenti produttivi diversi.

#### 3.4.2.3. *Le imprese di fase*

Il 2° livello di sub-fornitura presenta quote pressoché simili nelle tre classi di imprese individuate in base alla concentrazione delle produzioni. Questa distribuzione è peraltro il risultato di situazioni notevolmente diverse a livello dei singoli comparti produttivi considerati. In particolare si rileva che le imprese a produzione unica sono presenti soprattutto nell'ambito del comparto della costruzione di trasmissioni e di organi relativi: si tratta di produzioni con un elevato grado di specializzazione e che trovano collocazione nell'ambito di mercati di sbocco dominati da pochi grandi gruppi industriali. La situazione si presenta diversa nei due comparti della costruzione di macchinari per l'industria estrattiva, per cantieri edili e stradali (comparto 3.10.17.) ed in quello della costruzione di pompe, compressori ed altri apparecchi per l'industria (3.10.21.) che proprio in virtù dell'elevata segmentazione dei rispettivi ambiti di applicazione presentano più ampie possibilità di differenziazione della gamma produttiva anche all'interno della singola impresa.

#### 3.4.2.4. *Le imprese di lavorazione*

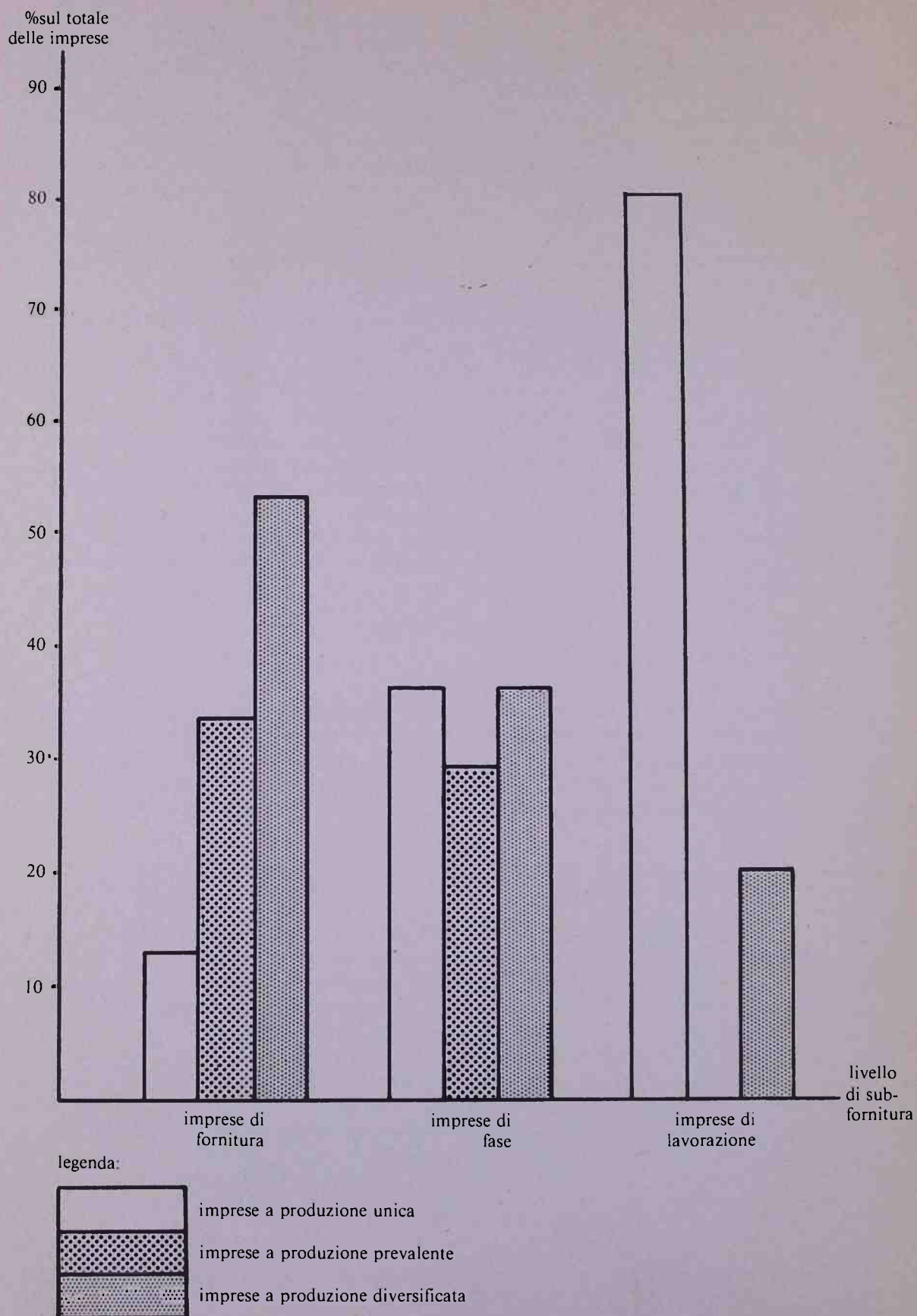
Per quanto riguarda le imprese di lavorazione si riscontra, anche qui in linea con i criteri della classificazione adottata, una elevata frequenza delle imprese monoprodotto che rappresentano la quasi totalità del campione indagato. Questa caratteristica infatti non è altro che la diretta conseguenza della posizione di subordinazione tecnica di queste imprese che svolgono delle funzioni estremamente semplici nell'ambito di ben definiti cicli di lavorazione.

#### 3.4.2.5. *Osservazioni di carattere generale*

In generale, i dati rilevati per l'insieme delle imprese consentono, pur con le dovute riserve connesse all'esiguità del campione ed alla difficoltà di valutare correttamente le reali situazioni delle singole imprese, di fare alcune osservazioni. Innanzitutto risulta che il modello di distribuzione delle imprese per classi di concentrazione delle produzioni non si è sostanzialmente modificato negli ultimi 3/4 anni. In secondo luogo se si esamina il rapporto che esiste fra livello di sub-fornitura e grado di concentrazione delle produzioni delle singole imprese, si riscontra l'esistenza di un elevato grado di correlazione. Tale correlazione appare più elevata per le imprese di fornitura e per quelle di lavorazione, mentre risulta meno evidente per le imprese di fase per le quali un rilevante peso acquista la diversa struttura dei mercati di sbocco dei singoli prodotti.



Prospetto 3.a. - GRADO DI CONCENTRAZIONE DELLA PRODUZIONE PER LIVELLO DI SUB-FORNITURA



### 3.4.3. Le strategie di sviluppo nell'ambito dei diversi gruppi di impresa considerati

#### 3.4.3.1. La "matrice" delle strategie di sviluppo

Le strategie di sviluppo delle imprese sono state definite più analiticamente – come è stato descritto al paragrafo 2.3.2. – sia rispetto alle loro modalità di attuazione (estensiva, intensiva o innovativa) sia rispetto ai tipi di intervento che comportano per la loro realizzazione (rispetto ai mezzi di produzione, rispetto alla struttura operativa e rispetto al livello tecnologico).

Facendo riferimento a questi due parametri di definizione si è ottenuto uno schema di riferimento al fine dello sviluppo dell'analisi complessiva del fenomeno della sub-fornitura nelle sue tendenze evolutive. In particolare la "matrice" che ne risulta (vedi schema 3.b.) appare strutturata secondo una precisa correlazione tra le modalità dello sviluppo considerate e le trasformazioni che tali strategie possono determinare sui livelli di dipendenza delle imprese.

Prospetto 3.b. – SCHEMA DI DEFINIZIONE DELLE STRATEGIE DI SVILUPPO DELLE IMPRESE

Strategie di sviluppo delle imprese		Interventi sulla disponibilità di mezzi di produzione		Interventi sulla struttura produttiva o commerciale		Interventi sul livello tecnologico	
		sostituzioni	nuove acquisizioni	modifiche tecniche produttive	ampliamento o modificazioni di mercato	sviluppo o riconversione della linea produttiva	acquisizione di know how
sviluppo di tipo estensivo	a1	si	no	no	no	no	no
	a2	si/no	si	no	no	no	no
sviluppo di tipo intensivo	b1	si/no	si/no	si	no	no	no
	b2	si/no	si/no	si/no	si	no	no
sviluppo di tipo innovativo	c1	si/no	si/no	si/no	si/no	si	no
	c2	si/no	si/no	si/no	si/no	si/no	si

#### 3.4.3.2. Imprese indipendenti

Nell'insieme delle imprese definite come indipendenti, 17 unità sono state in grado di precisare programmi di sviluppo per i prossimi anni. In particolare più della metà di queste imprese ha dichiarato di avere in programma sostituzioni rilevanti o ampliamenti della loro capacità produttiva (sviluppo di tipo estensivo); più precisamente per due di queste imprese si pone il problema di realizzare dei nuovi stabilimenti in sostituzione degli attuali ed altre due dichiarano di voler costruire dei nuovi capannoni accanto a quelli esistenti. Le due imprese che indicano di avere in progetto la costruzione di nuovi stabilimenti appartengono entrambe alla dimensione medio-piccola (50-99 addetti), mentre le imprese di dimensioni maggiori intendono soprattutto ampliare l'attuale sede produttiva. Questa diversità può essere fatta risalire al fatto che per le medio-piccole imprese il processo di ampliamento della capacità produttiva si collega per lo più all'esigenza di realizzare anche dei miglioramenti sostanziali nelle condizioni generali di lavoro.

Per altre quattro imprese si pone il problema di una sostanziale ristrutturazione delle loro attività produttive. Per due di queste imprese i progetti comportano soprattutto l'introduzione di modifiche rilevanti nelle tecniche produttive, mentre per le altre due le modificazioni riguardano soprattutto le aree di vendita. Entrambi questi due tipi di progetti sono stati considerati nell'ambito dello sviluppo definito di tipo intensivo<sup>(1)</sup>.

(1) Questo modo di procedere potrebbe non sembrare corretto, secondo quella che è la comune nozione di "sviluppo intensivo", ma si è ritenuto di considerare nello stesso modo le modificazioni che riguardano più strettamente i sistemi di lavorazione e quelle invece che attengono più direttamente all'organizzazione commerciale in quanto in entrambi i casi si tratta di interventi che mirano alla razionalizzazione dell'attività dell'impresa senza comportare la creazione di nuove capacità produttive o rilevanti acquisizioni di nuove conoscenze tecnologiche.

Può essere interessante rilevare che non si notano delle diversità, per quanto concerne l'ampiezza delle imprese, tutte di dimensione media o medio piccole (da 50 a 299 addetti), fra le due modalità, ristrutturazioni tecniche e modificazioni dei mercati, in cui si attua questo tipo di sviluppo.

Se si esamina invece in che misura si presentano programmi di tipo innovativo nell'ambito delle imprese indipendenti, appare evidente che, al momento attuale, una sostanziale riconversione delle produzioni può avvenire solamente se le imprese sono in grado di acquisire nuove conoscenze tecnologiche; infatti le quattro imprese che dichiarano di avere dei progetti in tal senso sottolineano la loro intenzione di acquisire nuovo know-how (nuovi brevetti e introduzione di nuove tecnologie, come, ad esempio, il controllo numerico).

#### 3.4.3.3. *Imprese di fornitura*

Dieci delle imprese esaminate nell'ambito di questo gruppo dichiarano di avere in corso o in fase di imminente realizzazione dei nuovi progetti. In tre casi si tratta di programmi di sviluppo dell'attività che per due imprese comportano la costruzione di un nuovo stabilimento in sostituzione dell'attuale; per altre tre imprese i progetti riguardano la riorganizzazione dei sistemi produttivi e l'ampliamento dei mercati di vendita ed infine, per le rimanenti quattro imprese, i progetti definiscono la tendenza verso uno sviluppo di tipo innovativo. Se si esamina la struttura dimensionale delle imprese per i tre tipi di sviluppo considerato si rileva che i progetti di ampliamento riguardano quasi esclusivamente le imprese di dimensione piccola o medio-piccola (da 10 a 99 addetti); quelli di ristrutturazione sono invece concentrati, nella loro totalità, nell'ambito della dimensione di impresa media (da 100 a 299 addetti), mentre infine i progetti di riconversione interessano in prevalenza le imprese medio-grandi.

Da questi risultati emerge con una certa evidenza che, nell'ambito delle imprese di fornitura, si pone l'esigenza di procedere a delle sostanziali riconversioni produttive solamente quando l'impresa ha già raggiunto notevoli livelli produttivi. Per le imprese di media dimensione invece la tendenza è quella di realizzare opportuni sostanziali aggiornamenti sia nelle tecniche produttive sia nella struttura dei mercati in relazione all'elevato grado di competitività che esiste all'interno di questo specifico livello di decentramento.

#### 3.4.3.4. *Imprese di fase*

Nel gruppo delle imprese di fase solamente una quota pari al 57% del totale del campione indagato dichiara di aver predisposto dei nuovi programmi di attività. Tale percentuale risulta sensibilmente inferiore a quella riscontrata per le imprese di fornitura (pari ai due terzi). E questa una conseguenza del minor livello di autonomia di queste imprese nel definire una propria strategia di sviluppo.

Se si esaminano le caratteristiche dei singoli progetti dichiarati si rileva che oltre il 60% di questi definiscono delle strategie di sviluppo di tipo estensivo ed in prevalenza si tratta di ampliamenti degli attuali stabilimenti, mentre solamente il 25% delle imprese si pone il problema della ristrutturazione ed una impresa soltanto quello di una sostanziale riconversione della propria attività produttiva. Questo risultato può essere fatto rientrare nel contesto operativo proprio delle imprese di fase se si considera l'elevata specializzazione di queste imprese nell'ambito di un ben determinato indirizzo produttivo. In altri termini il modo di lavorare di queste imprese strettamente integrato nel ciclo produttivo del committente, presenta un elevato grado di rigidità che non consente di modificare la gamma delle produzioni né di cambiare sostanzialmente le tecniche produttive a meno di incidere in maniera rilevante sull'equilibrio economico-commerciale dell'impresa stessa.

Se si fa riferimento alla dimensione delle imprese, sembra che si possa dire, pur con i limiti connessi alla limitatezza del numero delle imprese che dichiarano di aver dei programmi, che la rigidità di cui si è fatto cenno sopra cresce all'aumentare della dimensione aziendale in virtù di una maggiore complessità delle lavorazioni.

C'è da dire, inoltre, che per le piccole imprese i vincoli tecnico-produttivi che derivano dal-



la loro posizione di unità di fase non raggiungono, come avviene invece per quelle di dimensioni maggiori, un grado di rigidità tale da non consentire la realizzazione di strategie di sviluppo di tipo anche innovativo.

### 3.4.3.5. Imprese di lavorazione

Per quanto concerne le imprese di lavorazione occorre tener presente che per quanto si è detto in precedenza, esse rappresentano delle unità che eseguono semplici o parziali lavorazioni in condizioni di completa subordinazione tecnico-produttiva rispetto all'impresa committente. Si tratta pertanto di imprese attraverso le quali si realizza in maggior misura la pratica del decentramento delle lavorazioni da parte delle imprese maggiori nei termini in cui l'analisi economica ha ravvisato gli elementi di degenerazione patologica di tale fenomeno. Anche per quanto concerne i risultati emersi dall'esame dei programmi in corso si evidenzia la scarsa attitudine di queste imprese ad assumere iniziative autonome di qualsiasi tipo. Nessuna delle imprese di lavorazione indagate segnala infatti di aver predisposto dei programmi di sviluppo, tranne una che dichiara un previsto potenziamento delle linee produttive in funzione di nuove iniziative di vendita.

### 3.4.3.6. Suddivisione delle imprese per livello di sub-fornitura e per tipo di sviluppo

I dati assoluti e relativi riportati nella tabella 3.16. sono stati ottenuti suddividendo le imprese del campione indagato sia secondo i diversi gruppi di unità produttive definiti per la presente indagine, sia rispetto al tipo di strategia di sviluppo che emerge dai programmi di attività che le imprese stesse hanno dichiarato (per questo secondo tipo di classificazione si è fatto riferimento allo schema riportato al paragrafo 3.4.3.1.).

Tab. 3.16. - SUDDIVISIONE DELLE IMPRESE PER LIVELLO DI SUB-FORNITURA E PER TIPO DI SVILUPPO

Tipo di sviluppo \ Tipo di imprese	Indipendenti	DI SUB-FORNITURA			Totale
		1° livello fornitura	2° livello fase	3° livello lavorazione	
Nessuno	12	5	6	4	27
	41,4 <sup>(1)</sup>	33,3	42,9	→ 80,0	42,8
	44,5	18,5	22,2	14,8	
	19,0	7,9	9,5	6,4	
Estensivo	9	3	5	—	17
	31,0	20,0	→ 35,7	—	27,0
	52,9	17,7	29,4	—	
	14,3	4,7	7,9	—	
Intensivo	4	3	2	1	10
	13,8	→ 20,0	14,3	20,0	15,9
	40,0	30,0	20,0	10,0	
	6,4	4,7	3,2	1,6	
Innovativo	4	4	1	—	9
	13,8	→ 26,7	7,1	—	14,3
	44,4	44,4	11,2	—	
	6,4	6,4	1,6	—	
TOTALE	29	15	14	5	63
	46,0	23,8	22,2	8,0	100,0

(1) La prima cifra riguarda il valore assoluto della frequenza; la seconda cifra rappresenta la frequenza relativa di colonne; la terza riguarda la frequenza relativa di riga; la quarta riguarda la frequenza relativa calcolata sul totale delle imprese del campione indagato.



Al fine di evidenziare i dati più rilevanti emersi dall'analisi si è ritenuto utile richiamare con opportuni segni grafici quelle situazioni che caratterizzano in modo specifico il comportamento dei diversi gruppi d'impresе indagate. In particolare sono stati segnati con la freccia i dati che indicano, all'interno delle fasce corrispondenti ai diversi tipi di sviluppo, i livelli di sub-fornitura che esprimono la maggior frequenza relativa di presenze. Inoltre sono stati indicati con l'asterisco quei valori che consentono di meglio qualificare l'analisi del fenomeno in esame.

La lettura della tabella così organizzata evidenzia, in termini di estrema sintesi, i seguenti elementi relativi alle modalità con cui si distribuiscono le imprese secondo le due caratteristiche considerate.

Si rileva innanzitutto che la maggior frequenza relativa di imprese di lavorazione si colloca nella fascia di unità produttive che dichiarano di non avere programmi di sviluppo o di ristrutturazione.

Fra le imprese che hanno definito programmi di sviluppo di tipo estensivo emergono le imprese di fase con una frequenza pari al 35,7% e le imprese indipendenti con una frequenza pari al 31%.

Le imprese che si collocano nell'ambito di strategie di sviluppo di tipo intensivo sono presenti in una certa misura in tutti i livelli di sub-fornitura pur se si può segnalare la maggior frequenza nell'ambito della classe delle imprese di fornitura.

Nello stesso modo, se si esaminano le imprese che hanno dichiarato programmi di sviluppo che rientrano più strettamente nell'ambito di una strategia di tipo innovativo si può rilevare che le imprese di fornitura sono quelle che presentano una più elevata frequenza sia in termini assoluti che in termini relativi. Ciò conferma l'importanza che per un processo di sviluppo di tipo innovativo e a più elevato livello di efficienza assumono queste imprese.

#### *3.4.3.7. Sintesi dei risultati emersi sui programmi in corso*

Dall'insieme delle informazioni fornite dalle imprese del campione esaminate a livello dei diversi gruppi di unità produttive indagate, si possono trarre alcune considerazioni di fondo.

In particolare risulta:

a) che il diverso livello di sub fornitura in cui le imprese operano ha degli effetti rilevanti in relazione alla frequenza con cui le imprese segnalano di avere in via di realizzazione o in fase di imminente inizio dei programmi di sviluppo o di ristrutturazione della loro attività produttiva: si riscontra infatti nell'insieme del campione indagato che, in termini percentuali, il numero di imprese che dichiarano di avere dei progetti, decresce passando dal primo livello di classificazione (imprese di fornitura) al terzo livello (imprese di lavorazione);

b) che il diverso comportamento delle imprese all'interno dei diversi livelli di sub-fornitura esaminati, non presenta caratteristiche di omogeneità rispetto alle diverse classi dimensionali: in particolare nell'ambito delle imprese di fornitura le strategie di sviluppo più innovative interessano prevalentemente le imprese maggiori, mentre nel gruppo delle imprese di fase si riscontra una più elevata frequenza di programmi di ristrutturazione o di riconversione da parte delle unità minori;

c) che nel complesso risulta confermato per questo settore un elevato livello di correlazione fra il grado di autonomia produttiva delle imprese ed il grado di innovazione delle strategie di sviluppo adottate: in particolare si rileva che le strategie di sviluppo di tipo più innovativo raggiungono la più elevata frequenza nell'ambito delle imprese di fornitura di elevata dimensione e di quelle di fase ad elevata specializzazione, ossia di quelle unità per le quali il decentramento delle lavorazioni si presenta come processo di complementarietà e di integrazione funzionale rispetto sia ad altre imprese sia ad altre produzioni;

d) che complessivamente il fenomeno del decentramento produttivo si è manifestato in questo settore secondo schemi che rientrano nell'ambito di un razionale processo di specializzazione senza introdurre elementi di rigidità nel settore ove appaiono praticabili sufficienti margini di autonomia ed iniziativa da parte della grande maggioranza delle imprese: solo 5 imprese del campione indagato (pari al 7,7%) risultano caratterizzate da una totale subordinazione tecnico-commerciale rispetto alla committenza.

### **APPENDICE AL CAPITOLO 3**



Tab. 3.17. - LA DINAMICA OCCUPAZIONALE NEL PERIODO 1971-1976 E DEL FATTURATO NEL PERIODO 1973-1976 NELLE UNITÀ PRODUTTIVE INDAGATE  
(Imprese di fornitura)

n° d'ordine	ADDETTI			FATTURATO		
	Numero		variaz. %	Valore (in milioni di lire)		variaz. %
	1971	1976	1971/76	1973	1976	1973/76
1	40	73	+ 82,5	1.500	1.800	+ 20,0
2	204	135	- 33,8	900	1.728	+ 92,0
3	48	48	-	250	585	+ 134,0
4	61	105	+ 72,1	1.200	1.617	+ 34,8
5	142	116	- 18,3	2.096	1.908	- 9,0
6	893	770	- 13,8	10.700	17.685	+ 65,3
7	29	32	+ 10,3	244	420	+ 72,1
8	210	213	+ 1,4	-	(3.400)	-
9	158	163	+ 3,2	2.890	5.150	+ 78,2
10	509	419	- 17,7	7.500	7.600	+ 1,3
11	107	67	- 37,4	500	871	+ 74,2
12	40	75	+ 87,5	2.500	3.802	+ 52,1
13	86	88	+ 2,3	2.182	2.790	+ 27,9
14	312	289	- 7,4	4.500	5.549	+ 23,3
15	318	251	- 21,1	2.050	3.302	+ 61,1

Tab. 3.18. - LA DINAMICA OCCUPAZIONALE NEL PERIODO 1971-1976 E DEL FATTURATO NEL PERIODO 1973-1976 NELLE UNITÀ PRODUTTIVE INDAGATE  
(Imprese di fase)

n° d'ordine	ADDETTI			FATTURATO		
	Numero		variaz. %	Valore (in milioni di lire)		variaz. %
	1971	1976	1971/76	1973	1976	1973/76
1	119	128	+ 7,6	1.200	1.856	+ 54,7
2	21	35	+ 66,7	630	760	+ 16,9
3	-	(23)	-	-	(165)	-
4	282	141	- 50,0	4.000	2.383	- 40,4
5	48	32	- 33,3	200	384	+ 92,0
6	67	94	+ 40,3	964	1.654	+ 71,5
7	59	60	+ 1,7	800	1.644	+ 105,5
8	-	(40)	-	-	(699)	-
9	105	256	+ 143,8	-	(3.000)	-
10	33	24	- 27,3	150	247	+ 64,7
11	20	24	+ 20,0	100	485	+ 385,0
12	89	113	+ 27,0	2.800	4.362	+ 55,8
13	85	112	+ 31,8	600	3.326	+ 454,3
14	92	124	+ 34,8	2.600	7.000	+ 169,2

Tab. 3.19. - LA DINAMICA OCCUPAZIONALE NEL PERIODO 1971-1976 E DEL FATTURATO NEL PERIODO 1973-1976 NELLE UNITÀ PRODUTTIVE INDAGATE  
(Imprese di lavorazione)

n° d'ordine	ADDETTI			FATTURATO		
	Numero		variaz. %	Valore (in milioni di lire)		variaz. %
	1971	1976	1971/76	1973	1976	1973/76
1	24	22	- 8,3	220	325	+ 47,7
2	121	138	+ 14,0	1.127	2.400	+ 112,9
3	14	6	- 57,1	-	-	-
4	189	139	- 26,5	1.799	1.623	- 9,8
5	35	42	+ 20,0	400	500	+ 25,0



Tab. 3.20. – SITUAZIONE DEI NUOVI PROGETTI DICHIARATI DALLE IMPRESE  
(Imprese indipendenti)

n° d'ordine	CLASSE D'AMPIEZZA (addetti)	STRATEGIE DI SVILUPPO DELLE IMPRESE	DESCRIZIONE DEI PROGRAMMI IN CORSO
1	50-99	A <sub>1</sub>	costruzione di un secondo stabilimento
2	20-49	–	non dichiarato
3	50-99	–	non dichiarato
4	200-499	A <sub>1</sub>	costruzione di nuovi capannoni
5	500-999	–	non dichiarato
6	500-999	–	non dichiarato
7	500-999	C <sub>2</sub>	introduzione nuove produzioni
8	50-99	B <sub>1</sub>	ristrutturazione tecnologica
9	50-99	A <sub>1</sub>	costruzione di un nuovo stabilimento
10	50-99	C <sub>2</sub>	acquisto di macchinari a fine di riconversione
11	50-99	A <sub>2</sub>	costruzione nuove capannone
12	200-499	A <sub>2</sub>	ampliamento e sostituzione macchinari
13	100-199	C <sub>2</sub>	riconversione produttiva
14	100-199	B <sub>2</sub>	ricerca di nuovi sbocchi produttivi
15	100-199	B <sub>1</sub>	ristrutturazione del sistema produttivo
16	100-199	–	non dichiarato
17	500-999	C <sub>2</sub>	rientro lavorazioni esterne per caduta della domanda
18	50-99	–	non dichiarato
19	20-49	–	nessun programma
20	20-49	–	nessun programma
21	50-99	–	ridimensionamento produttivo
22	50-99	–	nessun programma
23	50-99	B <sub>1/2</sub>	ristrutturazione tecnologica
24	100-199	A <sub>2</sub>	ampliamento officina
25	500-199	A <sub>2</sub>	incrementi produttivi
26	50-99	–	nessun programma
27	20-49	A <sub>2</sub>	ampliamento dello stabilimento con installazione di nuovi impianti
28	100-199	A <sub>2</sub>	incremento macchinari
29	100-199	–	non dichiarato

Tab. 3.21. – SITUAZIONE DEI NUOVI PROGETTI DICHIARATI DALLE IMPRESE  
(Imprese di fornitura)

n° d'ordine	CLASSE D'AMPIEZZA (addetti)	STRATEGIE DI SVILUPPO DELLE IMPRESE	DESCRIZIONE DEI PROGRAMMI IN CORSO
1	50-99	A <sub>1</sub>	nuovo insediamento (trasferimento)
2	100-199	B <sub>2</sub>	potenziamento di una produzione
3	20-49	–	nessun programma
4	100-199	B <sub>2</sub>	riorganizzazione interna rivolta allo sviluppo di forniture all'estero
5	100-199	C <sub>2</sub>	riconversione continua
6	500-999	C <sub>1</sub>	sviluppo della linea produttiva
7	20-49	A <sub>2</sub>	costruzione nuovo capannone
8	200-499	–	nessun programma
9	100-199	B <sub>1</sub>	aggiornamento tecnologico
10	200-499	–	nessun programma
11	50-99	–	nessun programma
12	50-99	A <sub>1</sub>	costruzione nuovo stabilimento
13	100-199	C <sub>2</sub>	ristrutturazione del settore sviluppo e ricerche
14	200-499	C <sub>2</sub>	riconversione produttiva
15	200-499	–	nessun programma

Tab. 3.22. – SITUAZIONE DEI NUOVI PROGETTI DICHIARATI DALLE IMPRESE  
(Imprese di fase)

n° d'ordine	CLASSE D'AMPIEZZA (addetti)	STRATEGIE DI SVILUPPO DELLE IMPRESE	DESCRIZIONE DEI PROGRAMMI IN CORSO
1	100-199	A <sub>2</sub>	completamento del nuovo stabilimento
2	20-499	A <sub>2</sub>	costruzione capannone
3	20-49	B <sub>1</sub>	ristrutturazione del processo produttivo
4	200-499	–	nessun programma
5	20-49	–	ridimensionamento attività produttiva
6	50-999	–	nessun programma
7	50-99	C <sub>1</sub>	riconversione della linea produttiva
8	20-49	–	nessun programma
9	200-499	–	nessun programma
10	20-49	–	nessun programma
11	20-49	A <sub>2</sub>	aumento della produzione
12	100-199	B <sub>2</sub>	incremento degli automatismi e ricerca di nuovi mercati
13	100-199	A <sub>2</sub>	ulteriore ampliamento dello stabilimento
14	100-199	A <sub>1</sub>	costruzione nuovo stabilimento in sostituzione dell'attuale

Tab. 3.23. – SITUAZIONE DEI NUOVI PROGETTI DICHIARATI DALLE IMPRESE  
(Imprese di lavorazione)

n° d'ordine	CLASSE D'AMPIEZZA (addetti)	STRATEGIE DI SVILUPPO DELLE IMPRESE	DESCRIZIONE DEI PROGRAMMI IN CORSO
1	20-49	–	nessun programma
2	100-199	B <sub>2</sub>	potenziamento linee produttive e programma di espansione delle vendite all'estero
3	20-49	–	prevista chiusura stabilimento
4	100-199	–	nessun programma
5	20-49	–	nessun programma

# INDICE

PREFAZIONE di Claudio Simonelli	pag.	3
IL DECENTRAMENTO PRODUTTIVO NELLA MECCANICA DI BASE IN PIEMONTE a cura di Luigi Parodi e Luigi Varbella	»	5
La tematica del decentramento produttivo di Luigi Parodi	»	7
1. Definizione del campo d'indagine	»	9
2. La definizione dei livelli di sub-fornitura	»	10
3. Le modalità di elaborazione dei dati	»	10
I. INDUSTRIA METALLURGICA E FONDERIE DI SECONDA FUSIONE	»	11
1.1. ANALISI DELLE MODALITÀ DI ATTUAZIONE DEL DECENTRAMENTO NEL SETTORE	»	13
1.1.1. La ripartizione delle imprese del campione secondo i vari tipi di la- vorazione	»	13
1.2. LE PREVALENTI CARATTERISTICHE OPERATIVE NELLE-DIVERSE TIPO- LOGIE AZIENDALI CONSIDERATE	»	15
1.2.1. La dimensione occupazionale	»	15
1.2.2. Numero e caratteristiche dei committenti	»	17
1.2.3. Quote di vendite all'estero	»	17
1.2.4. Livello di sfruttamento degli impianti	»	19
1.2.5. Incidenza degli specializzati sul totale operai	»	20
1.2.6. Percentuale del costo del lavoro sul totale delle spese	»	22
1.2.7. Dinamica dell'occupazione e del fatturato nelle imprese del campione indagato	»	24
1.3. LE STRATEGIE DI SVILUPPO NELL'AMBITO DEI DIVERSI GRUPPI DI IM- PRESE CONSIDERATI	»	27
1.3.1. Analisi dei progetti di sviluppo e di ristrutturazione dichiarati dalle imprese	»	27
1.3.1.1. La «matrice» delle strategie di sviluppo	»	27
1.3.1.2. Le imprese «indipendenti»	»	28
1.3.1.3. Le imprese di fornitura	»	28
1.3.1.4. Le imprese di fase del primo tipo	»	29
1.3.1.5. Le imprese di fase del secondo tipo	»	29
1.3.1.6. Le imprese di lavorazione	»	29
1.3.2. Suddivisione del campione intervistato per gruppi omogenei di im- prese e per tipo di sviluppo	»	29
1.3.2.1. Criteri di individuazione dei gruppi omogenei di imprese e analisi dei risultati complessivi	»	29
1.3.2.2. Imprese del primo gruppo	»	31
1.3.2.3. Imprese del secondo gruppo	»	31
1.3.2.4. Imprese del terzo gruppo	»	32
Osservazioni finali	»	32
Appendice al Capitolo I	»	35



2. INDUSTRIA DELLA COSTRUZIONE DI CARPENTERIA METALLICA E DI MINUTERIA	»	43
2.1. ANALISI DELLE MODALITÀ DI ATTUAZIONE DEL DECENTRAMENTO IN RELAZIONE AI TIPI DI LAVORAZIONE DEL SETTORE	»	45
2.1.1. La ripartizione delle imprese del campione secondo i vari comparti	»	45
2.1.2. Costruzione di carpenteria metallica	»	46
2.1.3. Costruzione di mobili e arredi metallici	»	46
2.1.4. Costruzione di forni, caldaie e apparecchi termici	»	47
2.1.5. Costruzione di serramenta e minuteria metallica	»	47
2.1.6. Costruzione di catene, molle, bulloneria e viteria	»	48
2.1.7. Costruzione di stoviglie e posaterie	»	48
2.2. LE PREVALENTI CARATTERISTICHE OPERATIVE DELLE IMPRESE NEI TRE LIVELLI DI SUB-FORNITURA CONSIDERATI	»	48
2.2.1. La dimensione occupazionale	»	48
2.2.2. Numero e caratteristiche dei committenti	»	50
2.2.3. Quote di vendite all'estero	»	50
2.2.4. Livello di sfruttamento impianti e incidenza degli specializzati sul totale operai	»	51
2.2.5. Percentuale del costo del lavoro sul totale delle spese	»	53
2.2.6. Dinamica dell'occupazione e del fatturato nelle imprese del campione indagato	»	54
2.3. LA SITUAZIONE ATTUALE E LE TENDENZE IN ATTO NEI PROCESSI DI DIVERSIFICAZIONE DELLE PRODUZIONI	»	59
2.3.1. Aspetti metodologici dell'analisi	»	59
2.3.2. La concentrazione delle produzioni nei diversi gruppi di imprese considerati	»	60
2.3.2.1. <i>Le imprese «indipendenti»</i>	»	60
2.3.2.2. <i>Le imprese di «fornitura»</i>	»	61
2.3.2.3. <i>Le imprese di «fase»</i>	»	61
2.3.2.4. <i>Le imprese di «lavorazione»</i>	»	61
2.3.2.5. <i>Osservazioni di carattere generale</i>	»	61
2.3.3. Le strategie di sviluppo nell'ambito dei diversi gruppi di impresa considerati	»	63
2.3.3.1. <i>La «matrice» delle strategie di sviluppo</i>	»	63
2.3.3.2. <i>Imprese «indipendenti»</i>	»	64
2.3.3.3. <i>Imprese di «fornitura»</i>	»	64
2.3.3.4. <i>Imprese di «fase» e di «lavorazione»</i>	»	64
2.3.3.5. <i>Sintesi dei risultati emersi sui programmi di sviluppo dichiarati dalle imprese</i>	»	65
Appendice al Capitolo 2	»	67
3. INDUSTRIA DELLA COSTRUZIONE DI APPARECCHI E ATTREZZI SPECIALI	»	75
3.1. ANALISI DELLE MODALITÀ DI ATTUAZIONE DEL DECENTRAMENTO IN RELAZIONE AI TIPI DI LAVORAZIONE DEL SETTORE	»	77
3.1.1. La ripartizione delle imprese del campione secondo i vari comparti	»	77

3.1.2. Costruzione di trasmissioni e di organi relativi	»	78
3.1.3. Costruzione di apparecchi per impianti di sollevamento e trasporto	»	78
3.1.4. Costruzione di macchine e apparecchi per le industrie della plastica e alimentari	»	78
3.1.5. Costruzione di macchine per settori vari	»	78
3.1.6. Costruzione di apparecchi per industrie e applicazioni varie	»	79
3.2. LE PREVALENTI CARATTERISTICHE OPERATIVE DELLE IMPRESE NEI TRE LIVELLI DI SUB-FORNITURA CONSIDERATI	»	79
3.2.1. La dimensione occupazionale	»	79
3.2.2. Numero e caratteristiche dei committenti	»	80
3.2.3. Quote di vendite all'estero	»	81
3.2.4. Livello di sfruttamento impianti	»	82
3.2.5. Incidenza degli specializzati sul totale operai	»	83
3.2.6. Percentuale del costo del lavoro sul totale delle spese	»	84
3.3. LA DINAMICA OCCUPAZIONALE E DEL FATTURATO NEI TRE LIVELLI DI SUB-FORNITURA CONSIDERATI	»	86
3.3.1. Le imprese di fornitura	»	86
3.3.2. Le imprese di fase	»	86
3.3.3. Le imprese di lavorazione	»	87
3.4. LA SITUAZIONE ATTUALE E LE TENDENZE IN ATTO NEI PROCESSI DI DIVERSIFICAZIONE DELLE PRODUZIONI	»	87
3.4.1. Aspetti metodologici dell'analisi	»	87
3.4.2. La concentrazione delle produzioni nei diversi gruppi di imprese considerati	»	88
3.4.2.1. <i>Le imprese indipendenti</i>	»	88
3.4.2.2. <i>Le imprese di fornitura</i>	»	89
3.4.2.3. <i>Le imprese di fase</i>	»	89
3.4.2.4. <i>Le imprese di lavorazione</i>	»	89
3.4.2.5. <i>Osservazioni di carattere generale</i>	»	89
3.4.3. Le strategie di sviluppo nell'ambito dei diversi gruppi di impresa considerati	»	91
3.4.3.1. <i>La «matrice» delle strategie di sviluppo</i>	»	91
3.4.3.2. <i>Imprese indipendenti</i>	»	91
3.4.3.3. <i>Imprese di fornitura</i>	»	92
3.4.3.4. <i>Imprese di fase</i>	»	92
3.4.3.5. <i>Imprese di lavorazione</i>	»	93
3.4.3.6. <i>Suddivisione delle imprese per livello di sub-fornitura e per tipo di sviluppo</i>	»	93
3.4.3.7. <i>Sintesi dei risultati emersi sui programmi in corso</i>	»	94
Appendice al Capitolo 3	»	95

Stampato  
dalle Nuove Arti Grafiche S.p.A.  
1980

